

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
FACULTAD DE PSICOLOGÍA - DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA BÁSICA
PROGRAMA DE DOCTORADO “COGNICIÓN Y TRASTORNOS”



Tesis Doctoral

**EL PAPEL DE LA PROSODIA Y EL CONTEXTO
EN LA COMPRENSIÓN Y PRODUCCIÓN DE DOS FORMAS
DE IRONÍA EN ESPAÑOL**

MARÍA ISABEL BECERRA VALDERRAMA

DIRECTOR: JOSÉ MANUEL IGOA GONZÁLEZ

Septiembre de 2011

Siempre

*Siempre me pareció muy oscuro, desde niño,
que alguien dijese lo que no entendía,
o que alguien tratara de decir algo hermoso.
Cuando hablamos con nosotros mismos
las palabras no quieren ser oscuras,
Para todas las cosas hay palabras claras.
Aun para lo oscuro hay palabras luminosas.
Aun para nosotros, que somos oscuros.*

Carlos Montemayor

A Alfonso

AGRADECIMIENTOS

El apartado de agradecimientos parece solo un requisito más, pero resulta mucho más difícil, especialmente porque cuando se vuelve la vista atrás han sido muchas las personas que han compartido este proceso en estos años y a quienes quiero decir gracias.

A mi Director de tesis José Manuel Igoa, porque sin su ayuda, su paciencia, y su generosidad, este trabajo no hubiera sido posible.

A mi familia, que aunque está del otro lado del Atlántico, siempre han estado apoyándome y haciéndome sentir muy cercana su presencia a pesar de la distancia.

A Esther, quien es mi vínculo más cercano entre mi vida en Colombia y en España. Una amiga que siempre me ha abierto las puertas de su casa y de su corazón. Y gracias a su generosidad, ha sido más fácil vivir lejos de mi país.

A Montse y Guadalupe, que han sido mi familia en España, porque siempre he contado con su alegría, su entusiasmo y su afecto, que al final se contagia.

A Marta, Susana, Bea, Sandra, Nuria, Charo, Luna, Ana, Ana Luisa y Ana San Juan, quienes me prestaron su ayuda, colaboración y paciencia, y con quienes he compartido además de unos buenos momentos, unos cuantos bollitos y dulces de muchas partes del mundo.

A mis compañeras del piso en Antonio Machado Isa y Raquel, quienes han vivido momentos parecidos (Isa con su tesis doctoral y Raquel con su máster).

Y finalmente a Alfonso, quien me ha acompañado y quien es, en parte, responsable de que este trabajo esté terminado.

RESUMEN

Este estudio tiene como objetivo indagar en el papel del contexto discursivo y de la prosodia en la comprensión y la producción de dos formas de ironía en español, las hipérboles y las preguntas retóricas. Para ello realizamos estudios de comprensión y de producción de enunciados de tipo hipérbole y pregunta retórica con tres tipos de entonación: burla, crítica y literal. Para los estudios de la comprensión de la ironía se realizaron cinco experimentos. En los dos primeros, los enunciados iban aislados o inmersos en un contexto y los sujetos debían valorar el grado de intención irónica (de burla, crítica y neutra o literal) que percibían en cada enunciado en las dos condiciones. En el tercer experimento se evaluó la capacidad reconocer la entonación adecuada al contexto que precedían los enunciados irónicos (burla y crítica) y los enunciados neutros. En los experimentos cuatro y cinco de comprensión, los sujetos realizaron dos tareas, una de discriminación y otra de identificación de las intenciones irónicas (de burla y crítica), de la intención literal y de dos emociones, la ira y la tristeza, en dos condiciones diferentes: en la primera se extrajo el contenido segmental de los enunciados dejando sólo el perfil de entonación (contorno de F0) y en la segunda se emplearon los enunciados intactos (frase normal). En los experimentos de producción se investigó la existencia de posibles claves prosódicas en las dos formas de ironía de español (hipérbole y pregunta retórica) que las diferenciaban de enunciados con entonación neutra. Para ello se realizaron análisis acústicos de los valores de F0 media, duración e intensidad en dos condiciones: con contexto y sin contexto. Los enunciados analizados, en el experimento número seis, fueron producidos por una locutora femenina y se analizaron los patrones acústicos en los enunciados con tres entonaciones diferentes: burla, crítica y neutra. Y en el experimento número siete fueron producidos por un locutor masculino y se analizaron los patrones acústicos producidos en los enunciados con cinco entonaciones diferentes: burla, crítica, ira, tristeza y neutra.

Los resultados de los experimentos de comprensión y de producción confirman el uso de información prosódica y contextual por parte de los oyentes y los hablantes en el uso de las dos formas de ironía en español, las hipérboles y las preguntas retóricas. Sin embargo, se observó que la prosodia por sí sola no aporta información

suficiente para que los oyentes reconozcan las intenciones irónicas de burla y crítica de los enunciados. En cambio, cuando la información prosódica se usa junto con el contexto, el rendimiento de los sujetos es considerablemente mejor a la hora de reconocer las intenciones irónicas de las dos formas de ironía. En cuanto a la producción, se ha podido constatar la existencia de una serie de rasgos que se asocian con el tono de voz irónico, como son una frecuencia fundamental algo más alta en algunos casos, una duración mayor de los enunciados y una intensidad asimismo más alta. Sin embargo, no parece haber un patrón prosódico consistente que permita expresar actitudes irónicas distintas, como la burla y la crítica, por medio de la entonación.

ABSTRACT

The present study was conducted to examine the role of context and prosody in the comprehension and production of two forms of irony in Spanish, namely hyperboles and rhetorical questions. This study includes both comprehension and production studies with hyperboles and rhetorical questions with three different kinds of intonations: mockery, critical and neutral. In order to evaluate the comprehension of irony, five experiments were run. In the first two experiments, the sentences were presented in isolation or preceded by a context and subjects rated the degree of ironic intention (mockery or criticism) and literal intention they perceived in the sentences under both conditions, with and without context. In the third experiment, subjects were asked to identify the appropriate intonation on the basis of the context that preceded each ironic sentence (mockery and criticism) and literal ones. In the following two experiments (four and five), subjects had to discriminate and identify the ironic intentions (mockery and criticism) of ironical, neutral sentences, and sentences that communicated emotions of anger and sadness in two different conditions: with the sentences deprived of segmental information (F0 contour) and with intact sentences (normal sentences). The production experiments were intended to test possible acoustic cues of two forms of irony in Spanish (hyperbole and rhetoric question) that distinguish them from neutral sentences. We made acoustic analyses of the following features: mean fundamental frequency (F0), duration and intensity, in

two conditions: isolated sentences and sentences preceded by context. The sentences analyzed were produced by a female speaker in Experiment 6 and the utterances were produced with three different intonations: mockery, criticism and neutral. And in Experiment 7 the utterances were produced by a male speaker with five different intonations: mockery, criticism, anger, sadness and neutral. The results of the comprehension and production experiments confirm the use of both prosodic cues and contextual information by listeners and speakers when using the two forms of irony in Spanish, hyperboles and rhetorical questions. However, we observed that prosody by itself does not provide enough information for listeners to recognize the ironic intentions of mockery and criticism conveyed by the statements. However, when prosody and context are brought together, the subjects' performance is considerably better in recognizing the ironic intentions of both forms of irony. On the other hand, the results of the production studies show that there are some acoustic patterns associated with an ironic tone of voice, such as a higher fundamental frequency, a longer duration and higher intensity in utterances. However, there doesn't seem to be a prosodic pattern that allows speakers to consistently express different ironic attitudes, such as teasing and criticism, by means of intonation alone.

ÍNDICE

Introducción.....	1
Capítulo 1. LA IRONÍA: CONCEPTO Y BREVE RECORRIDO HISTÓRICO.....	5
Introducción.....	5
1.1 La ironía en los griegos.....	7
1.2 La ironía como tropo	11
1.3 La ironía en el romanticismo.....	14
1.4 La ironía en el siglo XX.....	15
Capítulo 2. LA IRONÍA: TEORIAS DE COMPRENSIÓN Y PRODUCCIÓN.....	21
Introducción.....	21
2.1. Teoría Pragmática Estándar.....	22
2.1.1. Principio de cooperación.....	22
2.1.2. La implicatura conversacional y convencional.....	25
2.1.3. La ironía y la implicatura convencional	27
2.2. Teoría de la Relevancia.....	30
2.2.1 Relevancia y comunicación.....	31
2.2.2 Relevancia y comprensión.....	32
2.2.3 Relevancia e Ironía.....	35
2.3. Teoría del Fingimiento.....	40
2.4. Teoría del Fingimiento Alusivo.....	42
2.5. Teorías del Contexto.....	44
2.5.1. Teoría de la inadecuación relevante.....	45
2.5.2. La hipótesis de la prominencia gradual.....	47
2.5.3. Teoría de la manifestación implícita.....	50
Capítulo 3: LA FUNCIÓN SOCIAL DE LA IRONÍA: CORTESÍA, HUMOR Y CRÍTICA.....	55
Introducción.....	55
3.1 La cortesía en la ironía.....	58
3.2 Intención irónica: humor o crítica.....	65

Capítulo 4. DOS FORMAS DE IRONÍA VERBAL: HIPÉRBOLE Y PREGUNTA RETÓRICA.....	71
Introducción.....	71
4.1. Tipología de la ironía.....	71
4.1.1 Ironía Socrática.....	71
4.1.2 Ironía Situacional.....	72
4.1.3 Ironía Dramática.....	73
4.1.4 Ironía verbal.....	74
4.2. Dos formas de la ironía verbal: hipérboles y preguntas retóricas	77
4.2.1 Hipérboles.....	78
4.2.1.1 La hipérbole como una figura de la ironía.....	79
4.2.1.2 La hipérbole como una clave de la ironía.....	85
4.2.1.3 Estudios de la hipérbole en contextos reales de uso.....	87
4.2.2. Pregunta Retórica.....	89
4.2.2.1 La pregunta retórica en la teoría pragmática.....	91
4.2.2.2 La pregunta retórica en los estudios de la ironía.....	95
4.3. Conclusiones.....	99
Capítulo 5. EL CONTEXTO Y LA PROSODIA EN LA IRONÍA	101
Introducción.....	101
5.1. El contexto.....	101
5.1.1. El contexto: descripción y papel que desempeña en la comprensión.....	103
5.1.2. El contexto en los estudios de la ironía.....	106
5.1.3. El efecto de asimetría en la ironía.....	115
5.2. La prosodia.....	119
5.2.1. Factores que determinan la entonación.....	120
5.2.2. La entonación: aspectos fonéticos y fonológicos y principales funciones.....	121
5.2.3. La prosodia como fenómeno pragmático.....	125
5.2.4. La Prosodia en la ironía verbal desde las diferentes teorías.....	126
5.2.5 La prosodia en la comprensión y la producción de la ironía verbal: ¿se puede hablar de un tono de voz irónico?.....	129

Capítulo 6. OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y MÉTODO	151
6.1. Objetivos de la investigación.....	151
6.2 Hipótesis.....	152
6.3 Método.....	154
6.3.1 Experimento piloto: Selección de enunciados irónicos.....	154
6.3.1.1. Método.....	154
6.3.1.2. Resultados.....	155
Capítulo 7. EXPERIMENTOS DE COMPRENSIÓN Y PERCEPCIÓN DE ENUNCIADOS IRÓNICOS	159
7.1. Experimento 1: Comprensión de enunciados irónicos sin información contextual	159
7.1.1. Método.....	159
7.1.2 Resultados.....	160
7.1.2.1. Valoración General.....	160
7.1.2.2. Análisis en función de la respuesta correcta.....	162
7.2. Experimento 2: Comprensión de enunciados irónicos con información contextual	165
7.2.1 Método.....	166
7.2.2. Resultados.....	167
7.2.2.1 Valoración General.....	167
7.2.2.2. Análisis en función de la respuesta correcta.....	168
7.3. Experimento 3: Congruencia entre entonación y contexto.....	172
7.3.1. Método.....	172
7.3.2 Resultados.....	174
7.3.2.1. Identificación de la entonación congruente con el contexto.....	174
7.3.2.2. Grado de confianza en los juicios.....	176
7.4. Discusión de los resultados de los tres primeros experimentos.....	177
7. 5. Experimento 4: Discriminación de intenciones comunicativas y emociones a partir de patrones entonativos	179
7.5.1. Método.....	179
7.5.2 Resultados.....	182

7.5.2.1. Discriminación de pares iguales.....	182
7.5.2.2. Discriminación entre pares diferentes.....	187
7.6. Experimento 5: Identificación de intenciones y emociones a partir de patrones entonativos.....	197
7.6.1. Método.....	197
7.6.2 Resultados.....	198
7.6.2.1. Identificación de intenciones comunicativas.....	199
7.6.2.2. Interferencia.....	204
7.6.2.3. Respuesta Final.....	207
7.7. Discusión de los experimentos de discriminación e identificación.....	208
Capítulo 8: PROSODIA Y CONTEXTO EN LA PRODUCCIÓN DE ENUNCIADOS IRÓNICOS: ANÁLISIS ACÚSTICO.....	211
Introducción.....	211
8.1. Experimento 6: Análisis acústicos de los enunciados sin y con contexto.....	213
8.1.1. Método.....	213
8.1.2. Análisis del enunciado completo.....	215
8.1.2.1. Enunciados sin contexto	215
8.1.2.2. Enunciados con contexto.....	225
8.1.2.3. Comparación de las condiciones con y sin contexto.....	230
8.1.3. Análisis acústico del segmento final del enunciado.....	233
8.1.3.1. Resultados.....	233
8.2. Experimento 7: Análisis acústico de enunciados irónicos y con expresiones emocionales.....	246
8.2.1. Método.....	246
8.2.2. Resultados	248
8.3. Comparación entre hipérboles y preguntas retóricas.....	252
Capítulo 9. DISCUSIÓN GENERAL Y CONCLUSIONES.....	255
9.1. Recapitulación general de los resultados.....	255
9.1.1. Experimentos de comprensión.....	255

9.1.2. Experimentos de producción.....	259
9.2. Discusión.....	264
9.3. Limitaciones del estudio y perspectivas futuras.....	269
BIBLIOGRAFÍA.....	273

ANEXOS

Anexo 1.....	282
Anexo 2.....	283
Anexo 3.....	284
Anexo 4.....	290
Anexo 5.....	295
Anexo 6.....	300
Anexo 7.....	306
Anexo 8.....	308
Anexo 9.....	309
Anexo 10.....	313
Anexo 11.....	314

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Medias de valoración de los enunciados como irónicos.....	155
Tabla 2. Condiciones de discriminación de pares de enunciados con entonación diferente en el experimento	181
Tabla 3. Medias de acierto en la tarea de discriminación en hipérboles.....	193
Tabla 4. Medias de acierto en la tarea de discriminación en preguntas retóricas.....	195
Tabla 5. Frecuencias de emparejamiento de opciones de respuesta en el Experimento 5.....	198
Tabla 6. Juicio de elección de entonaciones fáciles y difíciles de reconocer en el experimento 5.....	207
Tabla 7. Ejemplos de hipérboles y preguntas retóricas de los tipos 1 y 2 empleados en el Experimento 6 (primer experimento de producción), con el rango de longitud en sílabas de los enunciados.....	214
Tabla 8. Valores medios (con desviación típica –SD) de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo hipérbole, en la condición sin contexto, en sus variedades 1 y 2, con entonación de burla, crítica y neutra.....	216
Tabla 9. Valores medios (con desviación típica –SD) de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo pregunta retórica, en la condición sin contexto, en sus variedades 1 y 2, con entonación de burla, crítica y neutra.....	219
Tabla 10. Valores medios (y desviación típica-SD) de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo hipérbole, en la condición con contexto con entonación de burla, crítica y neutra.....	225
Tabla 11. Valores medios de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo pregunta retórica, en la condición con contexto, con entonación de burla, crítica y neutra.....	227
Tabla 12. Ejemplos de enunciados irónicos (hipérboles y preguntas retóricas) con el segmento que fue objeto de análisis acústico subrayado y el rango de longitud del mismo en sílabas.....	233

Tabla 13. Valores medios de los parámetros prosódicos (y desviación típica-SD) ara los enunciados de tipo hipérbole, en la condición sin contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.....	234
Tabla 14. Valores medios de los parámetros prosódicos (y desviación típica-SD) para los enunciados de tipo hipérbole, en la condición con contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra	237
Tabla 15. Valores medios de los parámetros prosódicos (y desviación típica-SD) para los enunciados de tipo preguntas retóricas de Tipo 1, en las condiciones sin y con contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.....	240
Tabla 16. Valores medios de los parámetros prosódicos (y desviación típica-SD) para los enunciados de tipo preguntas retóricas de Tipo 2, en las condiciones sin y con contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.....	243
Tabla 17. Hipérboles y preguntas retóricas empleadas en el experimento 7, con su longitud en sílabas.....	247
Tabla 18. Valores promedio de los parámetros prosódicos (y desviación típica-SD) en enunciados de tipo hipérbole con entonaciones de burla, crítica, tristeza, ira y neutra.....	249
Tabla 19. Valores promedio de los parámetros prosódicos (y desviación típica-SD) en los enunciados de tipo pregunta retórica con entonaciones de burla, crítica, tristeza, ira y neutra.....	251

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías para las hipérboles con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados sin contexto.....	163
Figura 2. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías para las preguntas retóricas con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados sin contexto.....	164
Figura 3. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías para las hipérboles con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados con contexto.....	169
Figura 4. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías para las preguntas retóricas con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados con contexto.....	170
Figura 5. Proporción de aciertos en la tarea de elección forzosa de enunciados con entonación congruente con el contexto en hipérboles y preguntas retóricas	175
Figura 6. Promedios de los juicios de confianza en la elección de una entonación congruente con el contexto en hipérboles y preguntas retóricas y bajo las intenciones comunicativas de burla, crítica y literal.....	177
Figura 7. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de hipérboles en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	183
Figura 8. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de preguntas retóricas en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	183
Figura 9. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de hipérboles en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “frase normal”: burla, crítica, ira, tristeza y entonación neutra.....	184
Figura 10. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de preguntas retóricas en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	185

Figura 11. Comparación de la proporción de aciertos en la discriminación de pares iguales entre los subexperimentos de “contorno de F0” y “frase normal” en hipérboles con cinco clases de entonación: burla y críticas irónicas, ira, tristeza y entonación neutra.....	186
Figura 12. Comparación de la proporción de aciertos en la discriminación de pares iguales entre los subexperimentos de “contorno de F0” y “frase normal” en preguntas retóricas con cinco clases de entonación: burla y críticas irónicas, ira, tristeza y entonación neutra.....	187
Figura 13. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de hipérboles con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Las entonaciones del eje horizontal ocupaban la posición inicial del par. Subexperimento de “contorno de F0”	188
Figura 14. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de preguntas retóricas con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Las entonaciones del eje horizontal ocupaban la posición inicial del par.....	189
Figura 15. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de hipérboles con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Subexperimento de “frase normal”	190
Figura 16. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de preguntas retóricas con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Subexperimento de “frase normal”	192
Figura 17. Proporciones de acierto en la identificación de los cinco tipos de entonación en las hipérboles en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	199
Figura 18. Proporciones de acierto en la identificación de las cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	200
Figura 19: Proporciones de acierto en la identificación de los cinco tipos de entonación en las hipérboles en el subexperimento de “frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	201

Figura 20: Proporciones de acierto en la identificación de los cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas en el subexperimento de “Frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	202
Figura 21: Proporciones de errores en la identificación de los cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas e hipérboles en el subexperimento de “contorno de F0”, en función de la opción alternativa a la respuesta correcta. Las etiquetas de la gráfica representan las opciones de respuesta alternativas.....	205
Figura 22: Proporciones de errores en la identificación de las cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas e hipérboles en el subexperimento de “frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.....	205
Figura 23. Rango de F0 en hipérboles y preguntas retóricas de ambos tipos sin contexto	224
Figura 24. Diferencia de F0 (inicial-final) en hipérboles y preguntas retóricas de ambos tipos sin contexto.....	224

CONTENIDOS DEL CD

Locutora femenina

Enunciados sin contexto

1. Enunciados Hipérboles Tipo 1
 - 1.1. Hipérboles entonación irónica de burla
 - 1.2. Hipérboles entonación irónica de crítica
 - 1.3. Hipérboles entonación neutra
2. Enunciados Hipérboles Tipo 2
 - 2.1. Hipérboles entonación irónica de burla
 - 2.2. Hipérboles entonación irónica de crítica
 - 2.3. Hipérboles entonación neutra
3. Enunciados Preguntas Retóricas Tipo 1
 - 3.1. Preguntas retóricas entonación irónica de burla
 - 3.2. Preguntas retóricas entonación irónica de crítica
 - 3.3. Preguntas retóricas entonación neutra
4. Enunciados Preguntas Retóricas Tipo 2
 - 4.1. Preguntas retóricas entonación irónica de burla
 - 4.2. Preguntas retóricas entonación irónica de crítica
 - 4.3. Preguntas retóricas entonación neutra

Enunciados con contexto

5. Historias con enunciados finales hipérboles Tipo 1
 - 5.1. Enunciados finales con entonación irónica de burla
 - 5.2. Enunciados finales con entonación irónica de crítica
 - 5.3. Enunciados finales con entonación neutra
6. Historias con enunciados finales hipérboles Tipo 2
 - 6.1. Enunciados finales con entonación irónica de burla
 - 6.2. Enunciados finales con entonación irónica de crítica
 - 6.3. Enunciados finales con entonación neutra

7. Historias con enunciados finales preguntas retóricas Tipo 1

7.1. Enunciados finales con entonación irónica de burla

7.2. Enunciados finales con entonación irónica de crítica

7.3. Enunciados finales con entonación neutra

8. Historias con enunciados finales preguntas retóricas Tipo 2

8.1. Enunciados finales con entonación irónica de burla

8.2. Enunciados finales con entonación irónica de crítica

8.3. Enunciados finales con entonación neutra

Locutor masculino

Enunciados intactos “frase normal”

9. Enunciados con entonación irónica de burla

10. Enunciados con entonación irónica de crítica

11. Enunciados con entonación neutra

12. Enunciados con entonación de ira

13. Enunciados con entonación de tristeza

Enunciados modificados “contorno de F0”

14. Enunciados con entonación irónica de burla

15. Enunciados con entonación irónica de crítica

16. Enunciados con entonación neutra

17. Enunciados con entonación de ira

18. Enunciados con entonación de tristeza

INTRODUCCIÓN

En esta viñeta del dibujante Nieto, que aparece en un periódico que se entrega gratuitamente cada mañana, podemos leer:



En el chiste se hace mención al conflicto diplomático entre España y Marruecos por la visita de los reyes de España a Ceuta y Melilla¹, lo que unido a los hechos acaecidos unos días antes a raíz de las manifestaciones contra la monarquía española, permite al creador ironizar sobre la actitud de rechazo del pueblo marroquí a la visita de los reyes usando la expresión “*pueblo hermano*”.

Encontramos otro ejemplo de ironía en la siguiente conversación entre dos amigas. Una de ellas ha comprado una crema depilatoria y al leer las instrucciones dice: “Aquí dice que las personas mayores no deben usarla”, a lo que la otra responde: “Entonces, tú no puedes usarla”. En este último ejemplo, la segunda hablante está haciendo un comentario humorístico a su amiga con respecto a su edad, aunque no tiene la intención de criticarla o menospreciarla, sino solo de ser divertida.

Estos ejemplos ilustran cómo conceptualizamos muchas de nuestras experiencias diarias en términos de ironía, y es que usamos la ironía con más frecuencia de lo que podemos imaginar. Lo hacemos con los amigos, para reírnos un poco o suavizar nuestras diferencias, con nuestros compañeros, cuando algo nos disgusta y queremos ser mordaces con nuestros comentarios o cuando queremos “chincharlos” un poco. Los ejemplos podrían ser interminables. Lo que está claro en todos ellos es que la ironía nos permite expresar ciertas intenciones y actitudes sin llegar a parecer groseros o desconsiderados con nuestro interlocutor.

Este trabajo se propone estudiar la ironía verbal, y más específicamente el papel de la prosodia y el contexto en la comprensión en dos formas de ironía en español, las hipérboles y las preguntas retóricas. La ironía verbal requiere que los

¹ La visita de los reyes se realizó el 5 y 6 de noviembre de 2007.

Introducción

hablantes proporcionen al oyente un número de claves que le permitan identificar sus intenciones, evitando así los malentendidos. En este estudio se evaluarán el contexto y la prosodia, tanto por separado como en conjunto, con el objetivo de observar si alguna de ellas tiene mayor peso en la identificación de las intenciones irónicas y de las actitudes de burla o crítica solapada que se manifiestan estas figuras del lenguaje.

Comenzaremos con un breve recorrido histórico del concepto de ironía. La ironía cuenta con una larga tradición de estudios que se remonta a los griegos. Con Sócrates, la ironía, además de una estrategia retórica, era un método de razonamiento y de búsqueda de la verdad. Con Cicerón y Quintiliano se introduce la concepción de la ironía como una figura verbal que permite comunicar lo contrario de lo que se dice, lo que introduce el efecto de asimetría en el uso de la ironía y relaciona la ironía con la burla, lo cómico y lo ridículo. Describiremos la ironía en el romanticismo y llegaremos hasta el siglo XX, donde hubo una explosión de estudios de la ironía desde distintas disciplinas, como la psicología cognitiva, la psicolingüística, la pragmática, la lingüística, la sociología y la antropología, entre otras.

En el capítulo dos, describiremos las teorías de la comprensión de la ironía, centrándonos en la descripción de la comprensión y la producción de la ironía verbal y en la importancia que se atribuye al contexto y a la prosodia en la realización de estos procesos. Estas teorías son “la teoría pragmática estándar”, “la teoría de la relevancia”, “la teoría del fingimiento” y “la teoría del fingimiento alusivo”. También hablaremos de una serie de teorías que dan preeminencia al contexto en la explicación de la ironía verbal.

En el capítulo tres, se abordará el uso de la ironía como una estrategia de cortesía que le permite al hablante mantener su imagen ante los demás; así, el hablante puede usar la ironía con intención de burlarse o criticar a sus interlocutores sin llegar a parecer hostil, como cuando usa la crítica directamente. Que la ironía se use con una intención u otra dependerá del tipo de relación que exista entre los interlocutores durante la interacción. Estos aspectos serán descritos con más detalle, haciendo énfasis en interrogantes como cuál es la función predominante en los enunciados irónicos o cuáles son los objetivos comunicativos de los hablantes con el uso de la ironía verbal.

En el capítulo cuatro, hablaremos de la tipología de la ironía (socrática, situacional dramática y verbal) y nos centraremos en la ironía verbal, que es la que nos

Introducción

ocupará en este trabajo. Luego hablaremos de las dos formas de ironía verbal en las que se centra esta investigación, a saber, la hipérbole y la pregunta retórica. Haremos énfasis en la relación entre la comunicación de intenciones irónicas y el uso de la exageración, en las hipérboles, y la retoricidad, en las preguntas retóricas.

En el capítulo cinco, se describirán el contexto y la prosodia como claves o variables fundamentales que intervienen en la comprensión y la producción de la ironía verbal. Examinaremos el papel que se atribuye a estos factores desde diferentes teorías en la comprensión y la producción de la ironía verbal y describiremos algunos estudios empíricos que se han realizado con el objetivo de comprobar los supuestos de dichas teorías. En lo que respecta a la prosodia, describiremos los principales rasgos de la entonación (tono, duración e intensidad), y juzgaremos el papel de la prosodia en la ironía desde diferentes teorías de la comprensión. Finalmente, presentaremos diversas investigaciones que han tratado de demostrar empíricamente la existencia de un tono de voz irónico.

En el capítulo seis se expondrán los objetivos, las hipótesis y los métodos empleados en los estudios empíricos de esta tesis, orientados a esclarecer el papel de la prosodia y el contexto en el procesamiento de enunciados irónicos pertenecientes a las dos categorías de ironía objeto de nuestro estudio, las hipérboles y las preguntas retóricas. El capítulo siete describe cinco experimentos de percepción y comprensión de enunciados irónicos en modalidad oral, realizados con tareas de juicios y de discriminación e identificación. En estos experimentos se contrastan, además, dos clases de actitudes o intenciones comunicativas ligadas a la ironía, la burla y la crítica irónicas, y emociones como la ira o la tristeza, además de la entonación neutra, que expresa una intención sincera o literal por parte del hablante y se emplea en estos estudios como condición de control.

En el capítulo ocho, se recogen dos estudios de producción, realizados con un hablante distinto cada uno, con el propósito de analizar posibles parámetros acústicos asociados al tono de voz irónico en sus manifestaciones de burla y crítica y compararlos con la entonación de las mismas clases de enunciados empleados en los estudios de comprensión. Allí se expondrán los resultados de los análisis acústicos realizados sobre las emisiones de los hablantes entrenados para producir enunciados con las variedades entonativas citadas. Estos análisis se centran en tres tipos de rasgos

Introducción

prosódicos: frecuenciales (variaciones en el tono o la frecuencia fundamental de la voz), temporales (duración de segmentos y tasa de habla) y de intensidad.

Por último, en el capítulo nueve se presentará una recapitulación de los resultados y la discusión y conclusiones que se desprenden de los mismos y, finalmente, se expondrán algunas críticas al trabajo y posibles líneas de investigación futuras sobre la ironía en español.

CAPÍTULO 1. LA IRONÍA: CONCEPTO Y BREVE RECORRIDO HISTÓRICO

Introducción

La ironía es un término que describe no solo un fenómeno lingüístico, sino a la vez artístico o de situación, y que ha sido objeto de discusión y de estudio desde los antiguos griegos hasta nuestros días. La ironía ha atraído el interés de estudiosos e investigadores por muy diversas razones: por ser un fenómeno literario y estilístico, por estar relacionada con el lenguaje y el pensamiento, por ser una forma de protesta frente a lo establecido o por tratarse de una manifestación artística, política o social. La búsqueda de respuesta al cómo o al porqué la gente se expresa usando la ironía ha sido y es objeto de muchos estudios en diversos campos de investigación. Parece que hay una fascinación con la ironía, que puede ser vista como un tropo de la retórica o como una manera de ver el mundo.

La ironía nos ayuda a comunicar a otros nuestras impresiones acerca de las situaciones o los acontecimientos que suceden a nuestro alrededor, en nuestro trabajo y vida personal. Esta postura, que podríamos denominar irónica, es vista por muchos como una forma de discurso (Gibbs, 1994), pero puede ser también una expresión artística, social o cultural de un determinada persona o grupo de personas.

Muchos textos periodísticos, programas de televisión de variedades y humor, obras de teatro, etc. ironizan acerca de aspectos sociales y culturales de un grupo social determinado. Por ejemplo, las chirigotas del carnaval de Cádiz son textos con mucha imaginación que, junto al vestuario y la puesta en escena, se burlan y critican al vecino, los gobernantes, las costumbres o la vida cotidiana, usando la ironía. Veamos el siguiente ejemplo tomado de los carnavales de Cádiz de 2008

“Eso del calentamiento
Escucha y no te miento
Como siga así la cosa
Todos frititos como un pimiento
Sube la temperatura
Sube el nivel del mar

Mi suegra vive en un bajo
Y si tengo suerte se ajogará
Y lo de los polos
Solo es pa dar por culo
Si es que se derriten
No podré esperarme mucho
Tendré que salir corriendo
Y comprarle al niño un cucurucho”

También encontramos un ejemplo de ironía en el epitafio de Groucho Marx, que dice: *“Perdone que no me levante”*. Groucho fue un humorista que hizo reír a muchas generaciones y su epitafio es una burla a un suceso, que para muchos es muy serio, la muerte. Estos ejemplos nos muestran claramente que la ironía no es una simple elección retórica que las personas hacen, sino que es una forma de pensar acerca del mundo y de nuestras experiencias en él (Gibbs, 1994).

Igualmente hay actos no lingüísticos que comunican ironía, como en los siguientes casos: el uso del gesto de entrecomillar cuando hablamos, como cuando decimos *“ese sí es un gran hombre”* pero añadimos el gesto de las comillas, puede significar dos cosas: que esa persona no nos agrada o que ha hecho algo que nos ha molestado de alguna manera. La forma de vestir o alguna moda, como los vaqueros rotos de marca que pueden llegar a costar más de 500 euros, son también hechos irónicos, pues la etiqueta vale más que la prenda. O las expresiones artísticas como la pintura, la escultura o la fotografía. Un ejemplo de esto último lo encontramos en el pintor y escultor colombiano Fernando Botero, quien plasma en su obra personajes de la vida colombiana. En sus cuadros vemos reflejados temas como la religión, la política, los militares, la violencia, etc. a través de la exageración y la desmesura. Otro ejemplo de ironía artística son los *“ninots”* (monumentos falleros de la fiesta valenciana) que constituyen críticas y burlas irónicas a los personajes nacionales o internacionales.

Las manifestaciones lingüísticas y no lingüísticas de la ironía reflejan la habilidad de las personas para conceptualizar las experiencias como irónicas y asimilar las incoherencias de la vida cotidiana. Volcamos en la ironía lo absurdo de los acontecimientos que nos ha tocado vivir o de los que somos testigos y, a través de ella, expresamos nuestra visión de un mundo lleno de complejidades.

Capítulo 1

La ironía ha sido uno de los grandes tropos o figuras del lenguaje y ha sido discutida y debatida durante siglos en los estudios de la retórica. Con Sócrates, la ironía es vista como un comportamiento humano y una forma de pensamiento. Cicerón y Quintiliano desarrollan la ironía como figura literaria, mientras que en el romanticismo se convierte en una actitud de vida, una visión del individuo frente al mundo.

En el siglo XX, los estudiosos, especialmente filósofos y lingüistas, han estudiado la manera en que la ironía transmite significados pragmáticos. En los años 80 del pasado siglo, psicólogos y lingüistas empezaron a investigar las implicaciones de esta teoría pragmática en las teorías psicológicas de la comprensión y producción del lenguaje figurado. En las últimas tres décadas los estudios se han ampliado a otros dominios: además de la comprensión y producción de enunciados irónicos, se ha estudiado cómo se adquiere la ironía, cuáles son sus funciones sociales, los procesos de conceptualización y la existencia de un tono de voz irónico y cómo éste afecta a la comprensión de este tipo de enunciados. Los trabajos continúan con el uso de las técnicas de neuroimagen, con las que se estudia las funciones del cerebro y su relación con el lenguaje figurado y las emociones. Si en estos últimos años se puede hablar de docenas de trabajos relacionados con la ironía, en los próximos surgirán muchos más, no solo desde psicología cognitiva, la lingüística, la informática o la neuropsicología, sino también desde otras disciplinas ajenas a la psicología como la pintura, la música, la antropología, la informática, la biotecnología, etc.

En este capítulo se estudian algunas definiciones tradicionales de la ironía y se hace un recorrido histórico de la evolución del concepto de ironía desde Sócrates hasta el siglo XX y la actualidad. En todos estos trabajos y discusiones podemos darnos cuenta de que la ironía ha sido, además de una figura del lenguaje, una forma de pensamiento, de ver la vida y de conceptualizar situaciones, personas, objetos y sentimientos.

1.1. La ironía en los griegos

El ***eíron*** es un personaje de la comedia antigua que disimula y que, a lo largo de la intriga, se opone a otro personaje denominado ***alzón***, “el jactancioso”, sobre el que habitualmente obtiene una victoria. La ironía surge cuando el personaje que finge una falsa modestia pone en ridículo a su compañero, mientras que el que finge saber

La ironía: concepto

resulta ser un ignorante. Es decir, cada uno aparenta ser lo que no es y este juego del ser y el parecer constituye una parte esencial de las comedias. Además, estos dos personajes producirán un efecto en el público que siempre será la risa.

Estos dos personajes, *eíron* y *alzón*, tienen su representación en la comedia griega antigua; pero también encontramos a *eíron* en los diálogos filosóficos. Sócrates hizo de la *eironeía* un método de razonamiento. El proceder socrático consiste en que el filósofo se enfrentaba a las personas que creían saberlo todo, pero lo hacía no como un sabio, sino como un ignorante o una persona ávida de saber. Sócrates “disimula” esto al máximo e intenta, mediante preguntas inquisitivas dirigidas a su interlocutor, hacerle reconocer su falta de saber firme y verdadero.

Los aspectos más destacados de la ironía son el carácter disimulador del ironista, el contraste entre la apariencia y la realidad del *alzón*, un público que aprecia el juego intelectual del que son espectadores y la risa que suscita en el público el *alzón* al ser ridiculizado por su adversario. Dos de estos aspectos de la ironía involucran al público porque la estrategia retórica es convencer los espectadores. Al ridiculizar a sus adversarios, Sócrates busca poner de su parte a los que ríen, a la vez que busca la verdad y la victoria dialéctica sobre su adversario.

La búsqueda de la verdad en el método socrático usa todas las artimañas del arte oratorio. La ironía es, entonces, una técnica muy eficaz, porque la falsa ignorancia hace que el adversario deje de estar alerta. Sócrates saca su fuerza cuando finge debilidad.

En “El banquete” de Platón (2006, p. 86), podemos leer:

“Después de oírme, Sócrates, con suma ironía y muy en consonancia con su modo acostumbrado de proceder, me dijo:

-¡Ah! mi querido Alcibíades, tal vez no seas realmente un hombre frívolo, si resulta de verdad eso que dices de mí y existe en mí una virtud por la cual tú pudieras hacerte mejor: En ese caso, verías en mí una belleza indescriptible y muy superior a tu bella figura. Por consiguiente, si la ves en mí y pretendes compartirla conmigo y cambiar belleza por belleza, no es poca la ganancia que piensas sacar de mí: lo que intentas es adquirir algo que es bello de verdad a trueque de lo que es bello en apariencia y lo que pretendes es en realidad cambiar oro por bronce”.

O en “La República” (337a p. 85),

"XI. Oyendo él esto, riose muy sarcásticamente y dijo:

-¡Oh, Heracles! Aquí está Sócrates con su acostumbrada ironía; ya les había dicho a estos que tú no querías contestar, sino que fingirías y acudirías a todo antes que responder, si alguno preguntaba"

En la ironía socrática debemos tener en cuenta el carácter del **eíron**, un tipo popular que los moralistas o los que se dicen sabios tienen en baja estima, y el valor retórico se encuentra en su falsa modestia. Estas características nos hacen comprender por qué el recurso de la ironía en el discurso se valora con reservas tanto ayer como hoy.

Con el tiempo, la unión entre una actitud ética y un instrumento persuasivo específico se fue disolviendo hasta llegar a estar completamente separados. La ironía ha dejado de ser un método que busca la verdad, para convertirse en un uso fraudulento del lenguaje. En este nuevo uso el adversario usa la alabanza para censurar a su oponente y criticarlo solapadamente mientras en apariencia aprueba su tesis. Como se puede ver, la ironía de Sócrates se desdibuja dejando solo una actitud taimada y negativa que no busca la verdad, sino favorecer al ironista. Así, para Aristóteles, la ironía es una actitud, un comportamiento ético determinado. En su libro **Retórica**, en el apartado de *"El Temor y la Confianza"*, nos dice: *"Como también (son temibles), de entre los que hemos hecho víctimas de injusticias o son enemigos o rivales nuestros, no los coléricos o de palabra franca, sino los que son calmos, irónicos o tortuosos, ya que éstos no descubren si están prontos a actuar, de modo que tampoco queda nunca claro si su acción está lejana"* (1382b, p. 158)

Aquí se muestra a quien usa la ironía como una persona que hay que temer por su hipocresía. Más adelante el autor nos dice: *"La ironía es más propia de un hombre libre que la chocarrería, porque el irónico busca reírse él mismo y el chocarrero que se rían los demás"* (1419b, p. 168). La ironía aparece aquí relacionada con la risa pero de manera positiva, es decir, como una estrategia que utiliza el hombre libre en los debates. Es una estrategia verbal o retórica que busca confundir al contrincante en el debate.

En la *Ética a Nicómaco*, el filósofo analiza la ironía en el interior de la teoría de las virtudes. Los dos comportamientos extremos contrastan con la manera adecuada

La ironía: concepto

en la que el hombre debe relacionarse con los demás, el disimulador (*el eíron*) y el jactancioso (*el alzón*). Expone a un juicio moral las características del comportamiento que distingue al disimulador del jactancioso.

“Pues bien, el jactancioso parece atribuirse lo que le da gloria, y ello sin pertenecerle o en mayor medida de lo que le pertenece; el irónico, por el contrario, niega lo que le pertenece o le quita importancia; el término medio es el del hombre sincero tanto en su vida como en sus palabras, que reconoce que se dan en él las cualidades que tiene, ni más ni menos. Cada una de estas cosas puede hacerse con un propósito o con ninguno. Y todo hombre actúa y vive de acuerdo con su carácter, si no actúa con vistas a alguna cosa. Por sí misma la falsedad es vil y reprehensible, y la verdad noble y laudable, y los falsos son ambos reprehensibles, pero más el jactancioso” (1127b, p. 66)

Después de criticar lo falso de su comportamiento, Aristóteles va al rescate del **eíron** Socrático, porque su actitud, al contrario de jactancioso, no busca sacar provecho de sus palabras. Solo se puede condenar al **eíron** si su modestia aparente es falsa.

“Los irónicos, que dicen menos de lo que es, tienen evidentemente un carácter más agradable, pues no parecen hablar así por lucro, sino para rehuir la ostentación. Estos niegan sobre todo poseer las cualidades que son muy estimadas como hacía Sócrates. A los que niegan poseer cualidades pequeñas y manifiestas se les llama hipócritas y son más despreciables; y en ocasiones, tal actitud parece jactancia, como los lacónicos con su vestido, pues no es solo jactancioso el exceso, sino la excesiva deficiencia. En cambio, los que usan moderadamente la ironía y la emplean a propósito de cosas que no saltan demasiado a la vista ni son manifiestas, nos resultan agradables. El jactancioso parece, pues, el opuesto a sincero, pues es peor (que el irónico)” (1127b, p. 67)

Se debe destacar que con Aristóteles quedan claras dos líneas de significación que han estado presentes en la naturaleza de la ironía y que aparecen unidas o separadas dependiendo del uso y el valor que se les dé en cada momento y en cada época de la historia. La primera línea es la ironía como actitud frente a la razón y a la realidad, que encontramos muy claramente en método Socrático. La segunda es una estrategia verbal o retórica en la que se busca confundir al contrincante.

1.2. La ironía como tropo

Con Cicerón se reconoce la naturaleza dual de la ironía: una actitud y una estrategia verbal. Con el perfeccionamiento de la retórica en el mundo romano de la oratoria pública, ha sido Cicerón quien provoca este encuentro a través las categorías del humor, lo cómico o lo ridículo.

En “Sobre el Orador”, podemos leer:

“Se usan palabras irónicas, como cuando Craso defendía ante el juez Marco Perpena a Aculeón: contra Aculeón y defendiendo a Gratidiano, Lucio Elio Lamia, deforme como sabéis. Al interrumpir éste de manera desagradable, Craso dijo: “oigamos a este guapo mozo”. Al reírse el público, Lamia dijo: “no he podido formarme el cuerpo pero sí mi talento”, a lo que este. “Oigamos, pues, al elocuente”: y las risas fueron mucho mayores”. (Libro II, 262, p.103)

Después nos vuelve hablar de la ironía de la siguiente manera:

“También resulta elegante la ironía, cuando dices algo distinto a lo que sientes, pero no del mismo tipo del que antes he hablado, cuando utilizas el termino contrapuesto, como Craso a Lamia, sino que cuando piensas de modo distinto al que te expresas, juegas a fondo con todo el discurso, (...) Fanio en sus Anales dice que Escipión Emiliano fue “egregio” en esta técnica y lo llama en griego eirōna. Pero como dicen los que mejor conocen esto, pienso que en esto de la ironía y del disimular Sócrates aventajó con mucho a todos en encanto y calidad humana. Es un procedimiento especialmente

elegante, no solo gracioso dentro de la seriedad y de las fintas oratorias, sino apropiado a una conversación apropiada. Y, ¡por Hércules! que todo esto que he expuesto no supone mayor condimento de los discursos forenses que de cualquier conversación". (Libro II, 269, p. 106)

Aquí volvemos a encontrar a Sócrates, a quien el filósofo le reconoce la paternidad del concepto. Pero al contrario de los griegos, quienes mantenían sus reservas frente al *eíron* porque su falsa modestia podía ser fingida, Cicerón admira el *eíron*. Los aspectos negativos que se atribuían a la ironía se olvidan y se le da un lugar de honor tanto en la conversación cotidiana como en el discurso público.

Quintiliano distingue entre la *"la ironía como figura verbal"* y la *"ironía como figura de pensamiento"*, pero sin acentuar demasiado la diferencia, a causa de la tradición socrática. Los problemas que presenta la disociación entre el tropo y la actitud hicieron que Quintiliano situara a la ironía no únicamente como tropo, sino también entre las figuras del pensamiento. En su libro *"Instituciones oratorias"* (Libro II, p.100) nos dice:

"Algunos he encontrado que dan a la ironía el nombre de disimulo, el cual no explica al parecer toda la fuerza de esta figura; nos contentaremos con el nombre griego, del mismo modo que lo hacemos con la misma figura. La ironía, pues, como figura, no se diferencia mucho por su mismo género de la ironía considerada como tropo, porque en una como en la otra se ha de entender lo contrario de lo que suenan las palabras; mas el que reflexione con prudencia las especies, fácilmente comprenderá que son diversas".

"Lo primero, porque el tropo es más claro; y aunque una cosa suenan las palabras y otro es el sentido de ellas, sin embargo no finge otra cosa. Porque casi todas las circunstancias que le rodean son sencillas y sin figura (...) Mas en la figura sucede que la ficción es de la intención, y tiene más de aparente que de clara o manifiesta; de manera que en el tropo las palabras son diversas unas de otras; pero en la figura es diverso el sentido de lo que las palabras suenan como en las burlas y a veces no solo toda la confirmación o prueba de un asunto, sino también toda la vida de un hombre parece ser una continua ironía cual es la vida de Sócrates. Pues por

Capítulo 1

eso se le dio el nombre de Eirón; esto es que se hace el ignorante y que se admira de otros como si fueran hombres sabios; de manera que así como una metáfora continuada constituye la alegoría, así que aquel tejido de tropos forma esta figura”

No basta entonces con atender solo a las palabras, sino que hay que inscribirlas en un contexto y sacar de ellas la significación pertinente. Además del lugar que ocupa la ironía entre los tropos, Quintiliano presenta la ironía como una figura del pensamiento. El tono agradable del **eíron** socrático en el discurso, dice Quintiliano, aparece no como un debate tirante y ofensivo (sarcasmo), sino como una conversación indirecta, con un juicio aún oculto. Además, debemos señalar que el filósofo relaciona la ironía y la burla, como ya lo habían hecho Aristóteles y Cicerón, y señala que la ironía puede ser una técnica de la reprobación a través de la alabanza o en paralelo el rechazo con la intención de alabar, lo que se denomina la asimetría.

Cicerón y Quintiliano desarrollan la ironía como figura literaria, y la asocian a la risa; pero además, mantienen la idea de figura del pensamiento. La ironía es recurso retórico recomendado en los discursos forenses y en conversaciones diarias, una manera de desarmar al oponente.

Sócrates, Aristóteles, Cicerón y Quintiliano sentaron las bases de los estudios posteriores de la ironía. La ironía como figura del pensamiento y como figura verbal será retomada en el romanticismo desde los estudios de la filosofía, como también en el siglo XX y en la época actual desde distintas disciplinas, entre ellas la psicología cognitiva.

En resumen, con Sócrates la ironía se evidencia cuando el filósofo finge ignorancia ante sus opositores. El fingimiento es una estrategia para hacer ver la ignorancia del que se creía sabio. Con Sócrates la ironía es una actitud ante la razón y la verdad. Con Aristóteles la ironía es una estrategia retórica en la que existe una víctima que será el contrincante en el debate. Con Cicerón y Quintiliano la ironía se considera tanto un tropo o utilización de una palabra o una expresión con un cambio de sentido, como una figura de pensamiento o un cambio de sentido que concierne al discurso. Además, Cicerón introduce la ironía en la oratoria como un medio expresivo, como uno de los mecanismos que hacen burlesco el discurso. Así pues, las dos líneas de significación de la ironía son, por un lado, una actitud ante la razón y la realidad,

La ironía: concepto

que se encuentra ya muy claramente expresada en el eirón Socrático y que los románticos retomarán más tarde, y, por otro, una estrategia verbal o retórica que se usa en los debates y discusiones públicas y posteriormente en disciplinas como la literatura y el arte.

1.3. La ironía en el romanticismo

Tras la caída del imperio romano, el desarrollo de los estudios sobre la ironía decae, la noción de ironía como modalidad específica del discurso y como figura del pensamiento pierde fuerza y se utiliza solo en su dimensión de tropo. En la época moderna se descubre la ironía desde la literatura. En autores como Cervantes, la ironía es una postura poética fundamental, que rompe con la literatura clásica anterior. Esta actitud marcaría el camino que llevaría a los románticos a abordar la ironía y volver a sus orígenes con Sócrates. Porque en el romanticismo, la ironía encuentra su expresión más espectacular, cobrando un estatuto más marcadamente filosófico y retomando su tradición socrática, una actitud frente al mundo y a la razón como fuera en sus inicios.

En el romanticismo, la ironía se concibió como la expresión de la conciencia de la subjetividad absoluta, ante la cual todas las cosas carecen de importancia. La filosofía romántica considera toda realidad como subalterna, razón por la cual exalta la libertad interior y no fija límites al propio yo. La ironía en el romanticismo está asociada a los hermanos Schlegel, August Wilhelm (1767-1845) y Friedrich (1772-1829), quienes expresaron sus ideas más significativas sobre la ironía en la revista *Athenaeum*².

Estos autores condicionan la ironía a la filosofía como una actitud de pensamiento, se vuelve a la ironía Socrática, la búsqueda del saber. La verdad no es algo de lo que se pueda disponer de modo definitivo, sino algo que debe ser buscado y esa búsqueda será entonces una norma de vida. Sin embargo, no dejan de lado la ironía retórica, cuyo uso adecuado puede tener un efecto favorable, especialmente cuando hay polémica.

Otro autor importante es S. Kierkegaard, filósofo danés fascinado con la ironía, quien afirma: *“Así como la filosofía comienza con la duda, la vida digna de ser humana comienza con la ironía”* (Kierkegaard 2000, p. 272). Esta afirmación nos muestra cómo

² *Athenaeum* fue órgano del movimiento romántico alemán, revista que se editó entre 1798 y 1800.

Capítulo 1

la ironía era para los románticos una actitud de vida, una liberación de lo impuesto y de lo dado. El texto que Kierkegaard presentó en su día como tesis de licenciatura de sus estudios de teología muestra el interés del autor por la ironía. Dicho texto consta de dos partes: la primera se titula *“El punto de vista de Sócrates concebido como ironía”* donde nos señala que las consideraciones del autor parten de su origen en el método Socrático. Y la segunda parte, titulada *“El concepto de ironía”*, contiene reflexiones en las que la ironía envuelve la vida entera.

En Kierkegaard el ironista es alguien superior que posee una percepción extremadamente aguda de la realidad, por lo que destaca en su capacidad de relacionar todas las cosas entre sí y presentarlas como irónicas ante sí mismo. El ironista es un espectador distanciado de un drama que no le concierne. *“Lo que más le fascina al filósofo danés es su carácter de estrategia de conciencia, de poder negativo que permite al escritor desligarse tanto de sus palabras como de sí mismo”* (Ballart, 1994, p. 103). El filósofo caracteriza la ironía como *“negatividad absoluta e infinita”*, es decir, una vida auténticamente humana no es posible sin la ironía. El hombre irónico toma conciencia de que en la ironía se es libre de las ataduras de la realidad. Al liberarse, la ironía se manifiesta en la subjetividad y es cuando ésta adquiere su verdadera significación.

Para Kierkegaard, la ironía y el humor son fundamentales en la vida de cualquier persona. La ironía es la frontera entre lo ético y lo estético y el humor, entre lo ético y lo religioso. Esta idea nos muestra cómo el autor intenta conciliar sus ideales de fe cristiana. La ironía concuerda con unos principios según los cuales la debilidad de la naturaleza humana permite al hombre encontrar a Dios en el reconocimiento de sus propias flaquezas. Esto lleva a mostrarnos una contradicción entre la libertad que proporciona la ironía al ser humano y el hecho de querer subordinar la ironía a un sistema cerrado de creencias. Entonces, el hombre está dividido entre la libertad para labrar su propio destino y la necesidad de acudir a un ser superior de naturaleza divina que posee un conocimiento absoluto.

1.4. La ironía en el siglo XX

Si en el romanticismo la ironía encontró su máxima manifestación, en el siglo XX la ironía deja de ser solo parte de la literatura y la filosofía y se extiende a

disciplinas como la psicología y la lingüística, que a partir de los años 50 se empiezan a interesar por el fenómeno de la ironía en el discurso. A esta revolución no le son ajenos los profundos cambios que se produjeron en este siglo, desde los avances científicos y la creencia en la ciencia como única explicación verdadera del mundo, hasta los cambios acelerados y vertiginosos que ha experimentado la sociedad y la fragmentación de escuelas, corrientes y tendencias en el pensamiento moderno.

Los estudios de pragmática a principio de los años 70 fueron de gran importancia en el estudio de la ironía como fenómeno comunicativo. Esta disciplina se ocupa del estudio de todos aquellos aspectos del significado que dependen de factores extralingüísticos. En el caso de la ironía se aprecia de manera singular que para comprender las intenciones del hablante es necesario tener en cuenta quién la produce, a quién se dirige, en qué contexto emplea la ironía, qué relación tiene ésta con el significado literal, entre otras cosas. Los estudios de pragmática aportan un marco de investigación necesario para explicar el uso de la ironía en las interacciones comunicativas de los hablantes de una lengua. La ironía es un fenómeno que posee un componente comunicativo en el que el hablante y el oyente establecen una complicidad. El hablante expresa una actitud manifiesta hacia algún aspecto del mundo y el oyente intenta comprender sus intenciones teniendo en cuenta la información que posee.

El punto de partida de la pragmática se puede situar en el trabajo del filósofo del lenguaje Paul Grice, y más concretamente en las conferencias pronunciadas por él en la Universidad de Harvard (*William James Lectures*) en 1967. Para este autor, el lenguaje natural no era imperfecto, sino que las relaciones lógicas puestas en práctica por los enunciados en la comunicación (relaciones de implicación e inferencia) estaban regidas por sus propias reglas, que tenían su fundamento en una concepción racional de la comunicación.

Las ideas de Grice dieron lugar en muy poco tiempo a una explosión de investigaciones en el campo de la ironía de orientaciones muy diferentes: filosofía del lenguaje, lingüística, psicolingüística, psicología cognitiva, sociolingüística, inteligencia artificial etc. Este interés multidisciplinar surge del hecho de que la ironía es una figura del pensamiento, tanto como una actitud de vida en la que, a través de hechos irónicos, los hablantes dan a conocer lo que piensan de la sociedad en que se desenvuelven. Además, es una estrategia discursiva que opera tanto en la

comunicación verbal como en la no verbal y que se manifiesta de diversas maneras y en diferentes situaciones.

Los trabajos de Grice (1998³) se convirtieron en un punto de referencia para trabajos e investigaciones posteriores, entre los que destacan los de Sperber y Wilson (1981, 1994; cf. también Sperber, 1984) y Wilson y Sperber (1992, 2002, 2004) con la *“teoría de la relevancia”*, que se interesan por el estudio de el lenguaje figurado y en especial la ironía desde la perspectiva de la psicología cognitiva. En esta línea encontramos los trabajos de Clark y Gerrig (1984), con la *“teoría del fingimiento”* y la de Kumon-Nakamura, Glucksberg y Brown (1995), con la *“teoría del fingimiento alusivo”*. A partir de estas propuestas teóricas surgen numerosos trabajos empíricos con los que se pretende tanto validar como rebatir los postulados de cada una de ellas.

Los resultados de estas investigaciones dejan en evidencia que estas teorías no dan explicación satisfactoria de los fenómenos de ironía, porque ninguna de ellas llega a cubrir todas las ocurrencias del fenómeno. Surgen nuevos trabajos que pretenden unificar el estudio de la ironía verbal, como el de Attardo (2000), con la *“teoría de la inadecuación relevante”*; Giora (1997) y Giora y Fein (1999), con la *“hipótesis de la prominencia gradual”*, y, finalmente, el trabajo de Utsumi (2000), quien propone la *“teoría de la manifestación implícita”*. Todas estas teorías serán expuestas en el capítulo 2 de este trabajo.

Por otra parte, encontramos un gran número de trabajos empíricos centrados en la importancia de las claves de comprensión de la ironía, como el contexto (Gibbs, 1986, Giora y Fein, 1999, Curcó, 2000; Pexman, Ferretti y Katz, 2000; Schwoebel, Dews, Winner y Srinivas, 2000), y el tono de voz irónico (Anolli, Ciceri e Infantino, 2000; Rockwell, 2000, 2007; Bryant y Fox, 2002, 2005; y Cheang y Pell, 2008).

Al mismo tiempo, dentro de estos trabajos y también en otros estudios se han realizado investigaciones relacionadas con las diferentes formas de la ironía, en especial el sarcasmo, y en menor medida la hipérbole y la pregunta retórica. En estos últimos se destacan los trabajos de Gibbs (2000), Roberts y Kreuz (1994), Colston

³ Para nuestro trabajo consultamos los siguientes trabajos de Grice: *Logic and Conversation*, *Further notes on Logic and Conversation* y *Conversational maxims and rationality*, todos ellos recogidos en A. Kasher (ed.), *Pragmatics: Critical Concepts*. Vol.VI: *Presupposition, implicature and indirect speech* (pp. 145-180), Londres: Routledge, Taylor & Francis, 1998. Los tres trabajos aparecerán citadas en el texto como Grice, 1998a, 1998b y 1998c, respectivamente.

(2000), Colston y O'Brien (2000), Haverkate (2006), y Escandell Vidal (1984), entre otros.

Finalmente, también encontramos trabajos relacionados con la comprensión de la ironía en niños y en pacientes con lesiones cerebrales y con el uso de la ironía con fines publicitarios. Cabe resaltar que estos estudios han experimentado grandes avances gracias al desarrollo de las tecnologías de la información. Así, las investigaciones relacionadas con el tono de voz irónico se han beneficiado del empleo de programas de análisis de voz que han permitido especificar con detalle los parámetros acústicos que intervienen en la entonación de los enunciados irónicos.

La ironía ha sido el centro de interés de muchos estudiosos y sobre ella se han escrito muchas páginas. Desde la antigüedad esta figura ha sido ampliamente estudiada en los campos de la retórica y la gramática. En este marco, el estudio se centró en el uso argumentativo de la ironía. Más tarde, ya en la edad media y el renacimiento, se estudió su uso estético. En el romanticismo, la ironía se concibe como una forma de entender la vida y de romper con lo impuesto y se retoma la esencia de la ironía socrática, aunque trasladada a la experiencia y la vivencia subjetivas.

En siglo XX y en el actual, la ironía ha sido investigada en campos muy diversos, como expresa Hutcheon (1994, p. 1) en la siguiente cita:

“Este tema ha sido abordado por investigadores de diversos campos como la lingüística y las ciencias políticas, la sociología y la historia, la estética y la religión, la filosofía y la retórica, la psicología y la antropología. La ironía se ha encontrado y explicado en la literatura, en las artes visuales, en la música, en la danza, en el teatro, en los museos, en las exposiciones, en las conversaciones, en la argumentación filosófica, y la lista podría continuar y continuar (...) La cantidad de energía utilizada en intentar imaginar cómo o por qué la gente se expresa de esta manera tan peculiar me deja asombrada. Parece que hay una fascinación con la ironía, y que ésta puede ser vista como un tropo de la retórica o como una manera de ver el mundo”.

Capítulo 1

En el siguiente capítulo se describirán las diferentes teorías de la comprensión de la ironía, prestando principal atención en los aspectos que más interés han despertado en los investigadores con respecto a esta figura del lenguaje. Estos son:

- 1) La complejidad del concepto de ironía: La definición más común, aunque también más discutida, de la ironía es “una figura en la que se da entender lo contrario de lo que se dice”. ¿Existe en toda clase de ironías una oposición entre lo que hablante dice y lo que el hablante quiere decir?
- 2) La relación entre hablantes que participan en la interacción comunicativa: Hay un “ironista” que usa la ironía y una víctima de la misma. ¿Qué tipo de relación se establece entre ellos? ¿Qué condiciones se deben cumplir para que la ironía no sea entendida como un cometario maleducado o soez? ¿Cómo entiende la ironía el oyente: como una burla o como una crítica?
- 3) El contexto en el uso y la comprensión de la ironía: ¿Es imprescindible recurrir al contexto para entender un enunciado irónico? ¿Qué información del contexto es necesaria o pertinente para comprender ironías?
- 4) La asimetría en la ironía: característica de los enunciados irónicos según la cual la ironía se entiende mejor cuando el hablante quiere expresar un elogio con el propósito de hacer una crítica o un reproche que cuando pretende elogiar o felicitar usando una crítica o un reproche. ¿Es realmente el elogio por reproche la forma más común de ironía? ¿Esta característica de los enunciados irónicos ayuda al hablante a descubrir las intenciones del hablante?
- 5) El tono de voz irónico: ¿Existe un tono de voz típicamente irónico? ¿Es la entonación una clave importante en la comprensión de los enunciados irónicos? ¿La ironía es el único tropo que requiere un todo de voz determinado? ¿El tono de voz ayuda al hablante a encubrir o revelar las intenciones del hablante?

Introducción

“La comunicación verbal no está basada exclusivamente en un mero proceso mecánico de codificación y decodificación: por encima de éste actúa siempre otro proceso superpuesto, que enriquece inferencialmente la información contenida en las representaciones semánticas abstractas por medio de la aplicación de principios deductivos de carácter general”.
(Escandell, 2006: p. 233)

La pragmática es una de las disciplinas que intenta explicar el fenómeno de la comunicación humana, aunque no siempre hay fronteras claras entre las diversas disciplinas que se ocupan de los estudios del lenguaje. Como dice Martin (1959), *“El análisis pragmático del lenguaje... incluye características lógicas, lingüísticas, psicológicas, fisiológicas, y sociales. En la pragmática no se tiene en cuenta solo las características sintácticas o semánticas del lenguaje, sino también una o más de las siguientes: los usuarios de una lengua ... los estados mentales o funcionamiento del cerebro de los usuarios, así como, su actitud o comportamiento correlacionados con el uso del lenguaje, las circunstancias físicas, biológicas o sociales en las que las expresiones del lenguaje se usan y el propósito con el que son usadas, etc. Un estudio cuidadoso de muchas de estas características pragmáticas del lenguaje, que no son necesariamente independientes, requiere la ayuda de de la ciencia empírica”* (p. 40)

Por consiguiente, si los estudios de la pragmática han intentado dar explicación a las interconexiones entre los diferentes tipos de procesos que hacen posible la comunicación humana y la ironía está presente en las diferentes interacciones comunicativas, no es de extrañar que los estudios de pragmática fueran el punto de partida de muchas de las teorías que intentarían dar explicación del uso de ironía. Y como afirma Martin, la pragmática no será independiente de otras disciplinas que puedan contribuir a ese estudio.

Muchas de las teorías que han estudiado la ironía parten de la idea que en los enunciados irónicos, lo que se dice es diferente de lo que se pretende decir, las

intenciones que hay detrás de las palabras difieren de las palabras en sí. Esta idea ha sido puesta en tela de juicio en otras teorías. Por encima de esta diferencia, hay un denominador común a todas las teorías, y es que con la ironía, el hablante pretende significar más de lo que realmente dice. En este capítulo se revisarán las principales teorías pragmáticas que dan cuenta de la ironía, comenzando con las dos más influyentes, la teoría pragmática estándar de Grice (1998a) y la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson (1994; Wilson y Sperber (2004), y siguiendo con la teoría del fingimiento de Clark y Gerrig (1984) y el modelo del fingimiento alusivo de Kumon-Nakamura et al. (1995) y, por último, un grupo de teorías que agrupamos bajo la rúbrica de “teorías del contexto”.

2.1. Teoría pragmática estándar

En su conferencia “*Logic and conversation*”, Grice nos presenta la noción de “*implicatura*” que es básica en los estudios de la ironía. Este concepto permite dar cuenta de cómo es posible significar más de lo que realmente “*decimos*”.

La *implicatura* es un tipo de inferencia que se puede derivar de un enunciado y que está relacionada con lo que Grice denomina “principio de cooperación”. El autor propone un modelo de cooperación conversacional y define una serie de máximas que engloba bajo el término general de *principio de cooperación* cuyo cumplimiento asegura que la conversación tenga éxito. Para que se cumpla ese principio el hablante debe respetar estas máximas.

La propuesta de Grice parte de la idea de que entre los hablantes existe un acuerdo tácito en la comunicación de respetar y cumplir ciertas normas que aseguren la cooperación. No obstante, algunas veces se viola de manera voluntaria y abierta esas reglas que cada interlocutor supone que el otro respeta en toda comunicación cooperativa.

2.1.1. Principio de Cooperación

El principio de cooperación es aquel en virtud del cual los hablantes hacen su aporte a la conversación teniendo en cuenta lo que los demás esperan de ellos y lo que ellos esperan de los demás. Este principio fue expresado por Grice en los siguientes términos: “*Haga que su contribución a la conversación sea la requerida, en cada etapa*

en la que ésta ocurre, tal como lo exija el propósito o dirección del intercambio conversacional en el que usted está involucrado” (Grice, 1998a, p.148).

El principio de cooperación se compone de una serie de máximas que los hablantes deben cumplir si quieren que la comunicación sea efectiva. Estos principios de comportamiento son los siguientes. (1) **Máxima de Cantidad**, regula la cantidad de información que ha de proveerse en la conversación. (2) **Máxima de Cualidad**, establece que la contribución del hablante sea verdadera. (3) **Máxima de Relación**, requiere que los participantes en un acto comunicativo sean relevantes⁴ (4) **Máxima de Manera o Modo**, establece el compromiso de que el hablante sea claro. A veces el hablante incumple alguna de estas normas por diversas razones y de diferentes maneras, lo que da lugar a implicaturas, porque el oyente cree que el hablante obedece las máximas.

Pero estos principios nos son seguidos al pie de la letra. Cuando así ocurre, debemos suponer que el hablante posee una buena razón para ello y que el principio de cooperación no ha sido transgredido. Eso es muy importante, porque nos permite dar una explicación al hecho de que los enunciados suelen expresar mucho más de lo que de hecho dicen. Esto es lo que Grice denomina **implicatura**. Los rasgos generales del discurso nos permiten establecer las implicaturas y transmitir y reconocer intenciones comunicativas que se especifican en el llamado principio de cooperación, en el que el hablante reconoce un propósito o propósitos comunes que son aceptados por los participantes en la comunicación y que deben estar presentes al principio de la conversación o introducirse durante la misma.

En una conversación tendemos a seguir el principio de cooperación y sus máximas correspondientes. Sin embargo, es muy frecuente que los participantes de la conversación no respeten el principio de cooperación e incumplan una o varias máximas. Grice (1998a) presenta algunos ejemplos del incumplimiento de las máximas y de los efectos que producen.

1. *Violación encubierta*: uno de los interlocutores puede violar disimuladamente una de las máximas. El hablante es responsable de engañar o puede correr el riesgo de hacerlo.

⁴ Relevante que se toma como préstamo del inglés “relevant” que significa “pertinente”. Es decir, que esté relacionada con lo que se está comunicando.

2. *Supresión abierta de las máximas*: el hablante no quiere, de manera abierta, cooperar.

3. *Conflicto o colisión*: cuando el hablante incumple una máxima en detrimento de otra. Cuando es incapaz de dar toda la información requerida (máxima de cantidad) porque no está seguro de su veracidad (máxima de cualidad).

4. *Incumplimiento o violación abierta*: Grice emplea el término “flout”, que significa “desdén” o “desprecio”. En el caso de la ironía, el hablante parece “despreciar” abiertamente la máxima de cualidad (“no diga algo que crea falso”). Esta transgresión da lugar a un número de implicaturas.

Así pues, las emisiones irónicas se producirían por la trasgresión o burla de la máxima de cualidad. Supongamos que A y B son un matrimonio y A está pintando la cocina, pero el trabajo es un desastre; su mujer, B, comenta: “eres un gran artista”. Si B dice "eres un gran artista", resultaría perfectamente obvio para A que lo que B ha dicho o querido decir es algo que no cree. Por tanto, a no ser que la emisión de B sea puramente cortés, el oyente ha de inferir que B está tratando de expresar una proposición diferente a la que ha dicho. Obviamente, ésta es que su trabajo no está bien y que el trabajo de pintar la cocina no es lo suyo, que es todo lo contrario a lo dicho por B.

Este sería el proceso por el cual, según el modelo de Grice, un oyente sería capaz de detectar e interpretar la emisión irónica. Pero si lo que B quiere decir es que el trabajo de A es un desastre, ¿por qué dice lo opuesto a “tu trabajo es horrible”? Lo que B quiere comunicar no es solo lo contrario de lo que dice, sino que también quiere manifestar una actitud de crítica frente a lo que está observando, en este caso el trabajo de A. Así pues, el incumplimiento del principio de cooperación y la violación de una de sus máximas, la de cualidad, es lo que lleva a una implicatura conversacional por parte del oyente.

Pero, la ironía también se puede identificar con la violación deliberada de otras máximas, como en el enunciado “veo que te lo sabes todo” dicho a alguien que está haciendo ostentación de conocimiento sobre un tema. En este caso el hablante dice la verdad, que se puede probar fácilmente. Pero su enunciado no es informativo: ha transgredido la máxima de cantidad, ya que proporciona más información de la que se le ha pedido, pues todos saben quién está haciendo ostentación de su conocimiento

sobre el tema y no es necesario decirlo. Aquí el hablante no ha transgredido la máxima de cualidad, y aún así el enunciado es irónico.

2.1.2. Las implicaturas conversacional y convencional

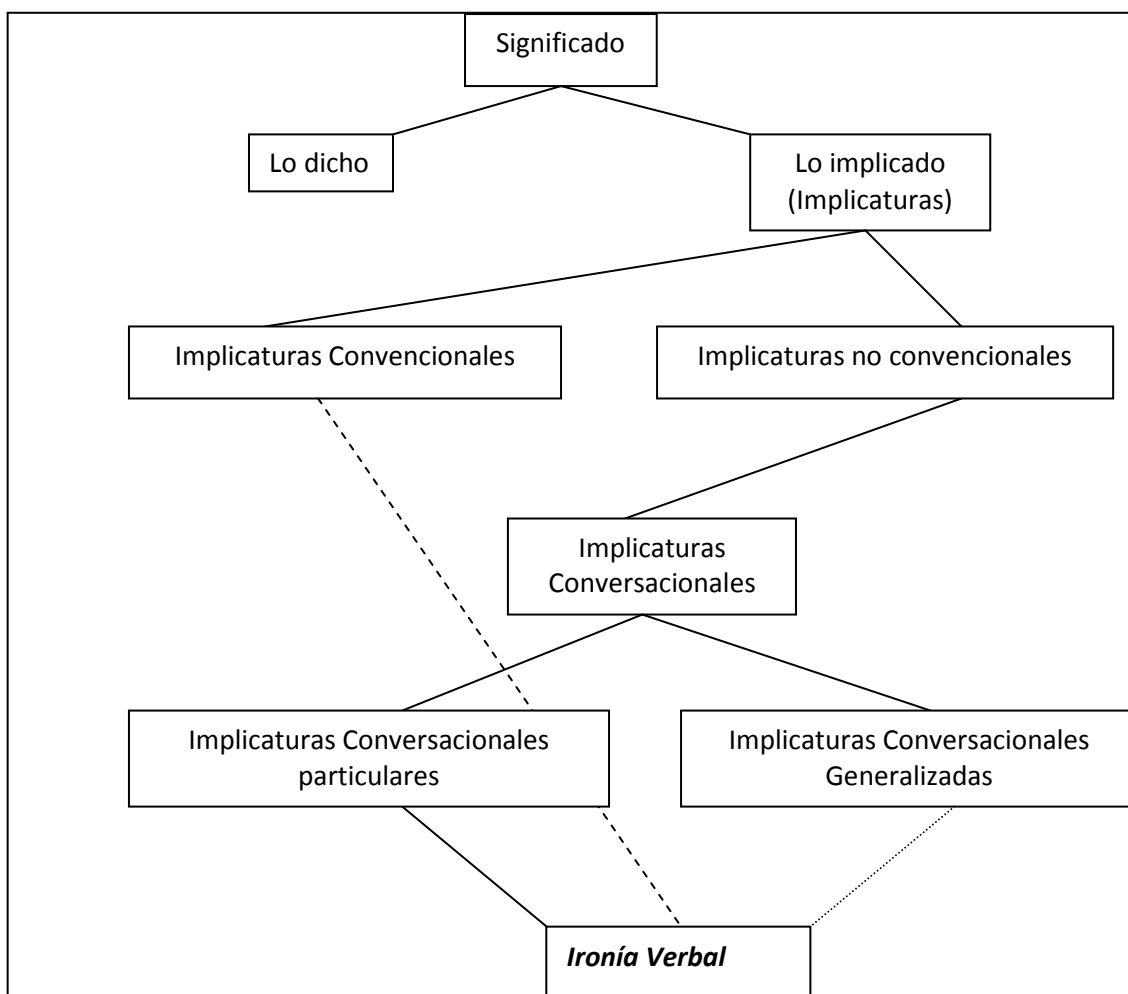
Supongamos que A y B son un matrimonio y están hablando de las tareas de la casa que cada uno debe asumir. A le dice a B: *“El próximo sábado termino de ordenar el trastero”*, Y B le dice: *“Sí, y yo soy la Reina Sofía”*. Según Grice, lo que B implica o quiere decir es diferente de lo que dice: literalmente, por medio del significado convencional de las palabras, es que ella es la reina Sofía. Lo que quiere decir puede ser, por ejemplo, que “A” nunca termina sus tareas y que por lo tanto nunca terminará de ordenar el trastero, lo cual es poco probable o quizá imposible, como el hecho de que ella sea la Reina Sofía.

La implicatura, según Grice, se refiere a aquellos aspectos del mensaje que no son expresados explícitamente en la emisión del hablante pero que el oyente ha de inferir para captar el significado que el hablante pretende significar. A este respecto, Grice (1998a) señala que hay una diferencia entre **lo dicho y lo implicado**. El primer término está estrechamente relacionado con el significado convencional de las palabras (la oración) que ha **sido dicho**. El segundo, **lo implicado**, es toda la información que se trasmite con el enunciado y que requiere el conocimiento de una serie de aspectos contextuales como de quién se habla, el momento en que se produjo el enunciado y el significado real, etc.

Hay dos tipos de implicaturas: las **convencionales** y las **no convencionales**. Las primeras son las que derivan directamente de los significados de las palabras y no de factores contextuales o situacionales específicos, ya que están conectadas a las construcciones lingüísticas. Las **no convencionales** incluyen las que Grice (1998a) llama **conversacionales**, pues no dependen del significado convencional de las palabras emitidas, sino de ciertos rasgos generales del discurso. En la conversación normalmente hacemos un esfuerzo para colaborar con nuestro interlocutor y los hablantes, por lo general, siempre tienen un propósito y hacen todo lo posible por alcanzarlo. Las implicaturas conversacionales pueden ser de dos tipos: particulares cuando el papel del contexto lingüístico es primordial, y generalizadas, cuando no dependen directamente del contexto (véase la figura de la página siguiente).

Los enunciados irónicos se reconocen a través de implicaturas conversacionales, pues lo que el hablante dice es diferente a lo que quiere significar. Y además, dependen en buena medida del contexto para que el hablante comprenda lo que su interlocutor le quiere decir. Por ejemplo: en la final del Campeonato Europeo de baloncesto de 2009, uno de los comentaristas de TVE hablaba con los demás sobre los jugadores de la selección española al final del encuentro. El comentarista dijo: “Raúl López es uno de los mejores bases de la selección”. Tras un minuto de ostensible silencio, añadió: “Después de este comentario tan acertado, me voy a tomar un descanso”. Dado que la primera observación del comentarista expresaba un hecho obvio para todos, lo que quedó patente con el silencio que siguió a su comentario, se vio obligado, acto seguido, a ironizar sobre sus propias palabras.

Con respecto al tono de voz irónico, Grice duda de que exista un tono de voz como vehículo de significación. Sugiere que el tono de voz irónico puede ser desdeñoso, divertido o de otra clase cuando está relacionado con sentimientos o actitudes que se expresan al hacer un comentario irónico. Grice (1998b) sugiere que un tono despectivo o de burla unido a un comentario que es descaradamente falso nos indica convencionalmente que el comentario debe ser entendido como expresando lo opuesto a lo dicho.



2.1.3. La ironía y la implicatura convencional

Grice plantea la posibilidad de ver la ironía como una “implicatura convencional”. Para él, aunque las implicaturas asociadas con la ironía son conversacionales en su estado inicial, se han convertido en convencionales debido a su uso frecuente por parte de los hablantes. Por ello, los oyentes no tienen que recurrir a implicaturas conversacionales, ya que están familiarizados con el uso convencional de estas expresiones y, además, el tono de voz irónico ayuda a comprenderlas.

Según Grice, los comentarios irónicos son implicaturas convencionales por dos razones: (1) la familiaridad del enunciado empleado en la ironía, que tiene un significado estándar (no-p) opuesto al explícito (p); y (2) el tono de voz irónico tiene un significado convencional que indica que el enunciado debe ser entendido en sentido contrario. Por ejemplo cuando alguien dice “¡qué bien!”, usa esta expresión para manifestar rechazo a una actuación o a un hecho que no le gusta. Así, si A lleva tiempo esperando a su amigo B y cuando éste llega le dice “¡qué bien!”, está expresando su

enfado por la tardanza de B. El uso de la expresión “¡que bien!” tiene un significado estándar conocido por todos, que incluye que lo que ocurre o se dice no está bien o no nos gusta. Y eso, unido a un tono de voz de enfado, permite que el oyente lo entienda sin que represente ningún esfuerzo para él.

Además, el significado estándar de ciertos enunciados (así, un enunciado *p* que se convierte en *no-p*) se cumple porque en la ironía se tiende más a expresar con un elogio la crítica o la desaprobación de un comportamiento, situación o comentario. Por ejemplo, cuando se dice “Tú sí que eres discreto” para expresar un reproche a alguien que no guarda un secreto o es imprudente en sus comentarios, o “Qué solidario eres” para expresar rechazo a una actitud egoísta, lo que comúnmente se denomina elogio por reproche. En cambio, es menos común usar un reproche para expresar aprobación, alabanza o elogio. Así, por ejemplo, cuando alguien usa “Estás horrible” para decir que alguien se ve muy bien o muy guapa, lo que se denomina reproche por elogio, y que Grice consideran más una manifestación de cinismo extremo.

En un estudio realizado por Alvarado Ortega (2007) la autora analiza la fórmula rutinaria “¡Qué bonito!” en relación con la ironía. La autora nos dice: “ ‘¡Qué bonito!’ es una fórmula psico-social expresiva, puesto que el hablante la utiliza de forma general para mostrar de forma irónica su pensamiento o emociones ante un hecho o una circunstancia que le desagrada.” (p. 116). Cuando el hablante usa “¡Qué bonito!” para mostrar desagrado o indignación hacia lo que ha dicho su interlocutor, la fórmula puede adquirir una significación totalmente contraria. El hablante transgrede los principios conversacionales, puesto que no dice la verdad, está expresando rechazo o indignación hacia el hecho o comentario de su interlocutor.

Para finalizar, debemos señalar que el concepto de “*implicatura conversacional*” de Grice permite dar una explicación a la idea de que los hablantes quieren significar más de lo que realmente dicen, y esto es muy importante en los estudios de la ironía. Según el autor, cuando el hablante es irónico está violando la máxima de calidad del principio de cooperación, por lo que el oyente debe hacer una inferencia, es decir, que debe elaborar una *implicatura conversacional*.

Aunque es innegable que el trabajo de Grice ha contribuido en gran medida al desarrollo del estudio de la ironía verbal, su visión no está lejos de la tradicional,

Capítulo 2

porque sigue basando el uso de la ironía en condiciones de verdad o falsedad, como señalan Wilson y Sperber (1992, p.54):

“Las definiciones de la ironía verbal en la pragmática moderna se han anclado firmemente a la tradición clásica. De acuerdo con Grice (1975, p.53) el hablante irónico viola deliberadamente la máxima de calidad, implicando lo opuesto de lo que literalmente dice. La única diferencia significativa entre este punto de vista y el de la retórica clásica es que lo que se analiza tradicionalmente como figura del significado se interpreta ahora como figura de la implicación o implicatura”.

Por otra parte, si bien es cierto que en muchos casos el hablante viola la máxima de calidad cuando usa la ironía, en muchos otros no hay tal violación, puesto que la ironía también se puede expresar a través de una implicatura convencional. El uso frecuente de ciertas expresiones con la intención de comunicar un mensaje irónico ha convertido algunas implicaturas que en un principio eran conversacionales en convencionales. Expresiones como “¡qué bien!” o “¡te parecerá bonito!” junto con un tono de voz adecuado se usa, con mucha frecuencia en español, para decir de forma irónica que lo que se ha hecho es poco apropiado o estúpido; esto mismo sucede con el uso de adverbios como “facilísimo”, “riquísimo”, “inteligentísimo” que se usan habitualmente para expresar ironía.

Los estudios de la pragmática, de los que Grice constituye referente fundamental y punto de partida para estudios posteriores, han contribuido a que la ironía se estudie tanto desde la psicología como desde la psicolingüística. El supuesto de que la comprensión y la producción de la ironía exige elaborar pensamientos y estrategias complejos ha llevado a los investigadores a buscar mecanismos mentales por los que se transmite e interpreta el significado irónico. La teoría de Sperber y Wilson, que describiremos a continuación, tiene en cuenta los postulados de Grice en la formulación de sus principios en relación con la comprensión y producción de la ironía verbal.

2.2. Teoría de la Relevancia

La teoría de *la relevancia* de Sperber y Wilson es una aproximación a la comunicación y comprensión de los enunciados desde la cognición. En esta teoría se pretende identificar los mecanismos subyacentes, arraigados en la psicología humana, que explican la comunicación, al objeto de establecer una relación entre la facultad del lenguaje y otros sistemas cognitivos.

Los autores parten de algunos de los postulados de la teoría de Grice. Sin embargo, como señala Reyes (1995), esta teoría no es una mera extensión de los postulados de la teoría griceana, sino que propone una explicación diferente del proceso de comunicación humana.

El concepto central de la teoría es el de ***comunicación inferencial***, que resulta cuando el hablante proporciona evidencia de sus intenciones para expresar sus ideas o pensamientos y la audiencia infiere sus intenciones teniendo en cuenta la evidencia que ha sido proporcionada. Un aspecto importante de este proceso es la generación de expectativas que encaminan al oyente hacia el significado del hablante. Estas expectativas se basan en el principio de cooperación y sus máximas de calidad, cantidad, relación y modo, que para Sperber y Wilson se reducen a un único principio de ***“relevancia”***, que el oyente utiliza como guía para reconocer cuál es el sentido que el hablante pretende dar a sus palabras.

La relevancia es para Sperber y Wilson el principio que explica todos los actos comunicativos. Se basa en la idea de que la cognición humana está orientada a la búsqueda de relevancia, es decir, prestamos más atención a la información que nos parece más relevante o que genera mayores expectativas de relevancia. Sperber y Wilson consideran la relevancia como una propiedad de los *“inputs”* que ponen en marcha los procesos cognitivos. La relevancia de un mensaje se estima en función del balance entre el esfuerzo de procesamiento que exige el mensaje y los beneficios cognitivos que se desprenden del mismo. Cuando un *“input”* es procesado en el contexto de una serie de supuestos anteriormente disponibles, puede producir beneficios cognitivos (tales como la modificación o reorganización de la información de que dispone el oyente). Si no intervienen otros factores, cuanto mayores sean los efectos cognitivos mayor será la relevancia del *“input”*. En otras palabras, un *“input”* resulta relevante para un sujeto cuando, y solo cuando, su procesamiento produce efectos ***cognitivos positivos***. Y el tipo más importante de efecto cognitivo es la

30

denominada ***implicatura contextual***, que se define como aquella conclusión que se deduce del input y del contexto en su conjunto. Un “input” será máximamente relevante cuando a menor esfuerzo de procesamiento, mayores sean los efectos cognitivos recibidos. El ***principio de cognitivo de la relevancia***, enunciado por estos autores, establece que el conocimiento humano tiende a la maximización de la relevancia. Así, para que la información sea suficientemente relevante no ha de ser ni demasiado obvia ni tampoco tan compleja como para que el oyente se vea desalentado para seguir con su esfuerzo de interpretación.

2.2.1 Relevancia y Comunicación

La comunicación inferencial tiene lugar en relación con el principio cognitivo de relevancia, es decir, el hablante comunica que su enunciado es lo bastante relevante como para que valga el esfuerzo de procesamiento. La comunicación inferencial en la teoría de la relevancia se denomina “***Comunicación ostensivo-inferencial***”, toda vez que el emisor produce un estímulo ostensivo:

*“Un emisor que produce un estímulo ostensivo está intentando cumplir dos intenciones: primero la **intención informativa** para hacer manifiesto al oyente un conjunto de supuestos, y segundo la **intención comunicativa** para hacer su intención comunicativa mutuamente manifiesta.”* (Sperber y Wilson, 1994, p. 204)

De este modo, la comprensión se consigue cuando se cumple la intención comunicativa, es decir, cuando su destinatario reconoce la intención informativa porque el hablante ha usado un estímulo ostensivo que atrae su atención y la dirige hacia el significado que quiere comunicar.

La tendencia universal a maximizar la relevancia está relacionada con el hecho de que un estímulo ostensivo está concebido para atraer la atención de un destinatario, por lo que el interlocutor solo prestará atención al estímulo que considere que es relevante. Al producir un estímulo ostensivo, el emisor señala a su interlocutor que su estímulo es tan relevante que su procesamiento merecerá la pena, lo que nos lleva al ***principio comunicativo de relevancia***.

Entonces, como se ha mencionado antes, en virtud del principio cognitivo de la relevancia la cognición humana tiende a la ***maximización de la relevancia***. Y según el

principio comunicativo de la relevancia, todo estímulo ostensivo conlleva a una **presunción de relevancia óptima**:

(a) El conjunto de supuestos {I} que el emisor desea hacer manifiesto al destinatario es lo suficientemente relevante como para que al destinatario le merezca la pena procesar el estímulo ostensivo.

(b) El estímulo ostensivo es el más relevante que el emisor podía haber utilizado para comunicar. (Sperber y Wilson, 1994 p. 198)

La optimización de la relevancia está relacionada con lo que el destinatario tiene derecho a esperar en términos de esfuerzo y efectos, porque a pesar de lo que el destinatario pudiera querer, no siempre puede esperar que se produzca la expresión más relevante; es posible que el hablante no sea capaz o no esté en disposición de ofrecer la información más relevante o la presente de un manera inapropiada.

2.2.2 Relevancia y Comprensión

Sperber y Wilson conciben la comunicación no como una simple cuestión de codificación y decodificación, sino como un proceso ostensivo-inferencial, en el que tanto el hablante como el oyente dirigen su atención a la información disponible que consideren más relevante para conseguir el máximo efecto con un mínimo esfuerzo de procesamiento. El hablante produce un estímulo ostensivo y el oyente infiere el contenido de acuerdo a la relevancia que tenga para él. El reconocimiento de la intención del hablante descansa, naturalmente, en procesos básicos de decodificación gramatical y semántica, pero estos procesos van íntimamente unidos a los procesos inferenciales y de cálculo de la relevancia de los mensajes, sin que pueda hablarse de un hiato o separación entre unos y otros

Examinemos estos procesos a partir de un ejemplo: en el mes de febrero de 2010, en una entrevista a la diputada Rosa Díez en el programa “Hoy” de Iñaki Gabilondo en la CNN+, el presentador pidió a la entrevistada que definiese con una idea al presidente de Gobierno José Luis Rodríguez Zapatero, a lo que ella respondió:

(1) “Podría ser **gallego**, en el sentido más peyorativo de la palabra”

Esta respuesta se podría interpretar de diversas maneras:

Capítulo 2

- (a) Zapatero podría ser diplomático e irónico
- (b) Zapatero podría ser tonto
- (c) Zapatero podría ser tartamudo
- (d) Zapatero podría haber nacido en Galicia

Todas las interpretaciones del enunciado (1) pueden ser posibles, pero el oyente reconoce cuál es la más adecuada a la intención del hablante. En este caso la representante política se refiere a la forma más despectiva del uso de la palabra “gallego” (la quinta acepción del diccionario de la RAE), es decir, “tonto”.

Para que el oyente llegue a la interpretación correcta del estímulo ostensivo en este caso y decida que “gallego” se refiere a “tonto” y no a las otras posibilidades, de acuerdo con “el sentido más peyorativo de la palabra”, debe elaborar una hipótesis sobre el significado del hablante que satisfaga la presunción de relevancia transmitida por el enunciado. Esta tarea se divide en varias subtareas:

- a. Elaborar una hipótesis apropiada sobre el contenido explícito (EXPLICATURAS)⁵ mediante la decodificación, la desambiguación, la asignación de referente y otros procesos pragmáticos de enriquecimiento.
- b. Elaborar una hipótesis apropiada sobre los supuestos contextuales que se desea transmitir (PREMISAS IMPLICADAS)
- c. Elaborar una hipótesis apropiada sobre las implicaciones contextuales que se pretende transmitir (CONCLUSIONES IMPLICADAS) (Wilson y Sperber, 2004 p. 252)

Si tomamos el ejemplo de “Podría ser **gallego**, en el sentido más peyorativo de la palabra” el proceso inferencial usado para extraer la explicatura sería el siguiente:

- a. Desambiguación (“gallego” adjetivo o gentilicio)
- b. Asignación de referente (Zapatero, presidente del gobierno)
- c. Enriquecimiento (“podría ser” es una posibilidad y “en el sentido más peyorativo de la palabra”, sentido ofensivo, despectivo, insulto)

El definir al presidente de gobierno como “gallego” y recalcar que es el sentido más peyorativo no implica necesariamente que lo esté calificando de “tonto”, sino que podemos inferir y aceptar como conclusión implícita que el presidente del gobierno podría ser tonto. Por consiguiente, el proceso de comprensión se puede describir,

⁵ Por explicatura se entiende el contenido que se comunica explícitamente por medio de un enunciado concreto.

según Sperber y Wilson, en los siguientes términos: *“El oyente trata el concepto codificado lingüísticamente solo como una pista hacia el significado del hablante. Guiado por sus expectativas de relevancia, y mediante el uso de supuestos contextuales a los que se accede por la entrada enciclopédica del concepto lingüísticamente codificado, comienza a derivar efectos cognitivos. Cuando tiene los suficientes efectos para satisfacer sus expectativas de relevancia, se detiene”* (Wilson y Sperber 2004: p. 257).

Un aspecto importante en el proceso de comprensión es que el contexto actúa como base que sustenta el procesamiento de la información nueva. El contexto se define como un conjunto de supuestos que intervienen en la interpretación del enunciado. Citando a Sperber y Wilson, *“Un contexto es una construcción psicológica, un subconjunto de los supuestos que el oyente tiene sobre el mundo. Son estos supuestos, desde luego, más que el verdadero estado del mundo, los que afectan a la interpretación del enunciado”* (Sperber y Wilson 1994:p. 28). Entonces, el hablante procesa los enunciados usando esos supuestos como información adicional para mejorar así la representación que tiene del mundo. En el ejemplo que mencionamos anteriormente, para entender que la valoración que hace Rosa Díez de Zapatero, el oyente deberá acudir a la información que tiene sobre las valoraciones negativas cuando se usa el término “gallego” y reconocer en “Rosa Díez” a una opositora del presidente, para llegar a la conclusión que define al presidente como un “tonto”.

Entonces ¿qué ocurre con figuras del lenguaje como la ironía? Se podría pensar que el hablante no respeta el principio de relevancia óptima, dado que al oyente se le exige un mayor esfuerzo cognitivo para comprender la intención de su interlocutor. Wilson y Sperber (1992) señalan, a este respecto, que estas formas imprecisas del lenguaje, entre las que incluyen la ironía, no se reconocen solo por su forma lingüística y afirman *“que el principio de relevancia es suficiente para explicar cómo las formas lingüísticas y los conocimientos previos interactúan para determinar la comprensión verbal. En una palabra, para que un enunciado sea comprendido, debe tener una y solo una interpretación consecuente con el principio de relevancia -una y solo una interpretación, esto es, que un hablante racional podría pensar que tiene el suficiente efecto para llamar la atención del oyente, y no hace que éste realice un esfuerzo gratuito para obtener los resultados previstos”* (p. 48).

2.2.3. Relevancia e Ironía

La teoría de la relevancia no considera la ironía como una forma de lenguaje figurado. La ironía se entiende como una interpretación del pensamiento de alguien distinto del hablante, o de él mismo en el momento presente o en el pasado. Por tanto, el procesamiento de este tipo de enunciados es igual que el de los enunciados literales. En la ironía, el hablante alcanza la relevancia cuando *“informa al oyente del hecho de que el hablante tiene en mente lo que tal persona dijo y tiene una determinada actitud hacia ello: la interpretación del hablante del pensamiento de esa tal persona es en sí misma relevante. Los casos en que las interpretaciones alcanzan la relevancia de esta manera los vamos a denominar interpretaciones de eco”* (Sperber y Wilson, 1994, p. 291). Para los autores los enunciados irónicos son, pues, casos de interpretaciones de eco.

En 1981, Sperber y Wilson presentaron la teoría de la *“mención ecoica”*, en la que se rechaza la idea de que cuando un hablante usa un enunciado irónico expresa un significado figurado opuesto al significado literal. Estos autores argumentan que el significado expresado en un enunciado irónico es el literal y no otro; sin embargo, este significado literal no es manifestado por el hablante para expresar sus propios pensamientos, sino más bien mencionado como objeto de desprecio, ridículo o desaprobación. La tarea del oyente es reconstruir tanto el significado literal del enunciado como la actitud del hablante frente a ese significado (Jorgensen, Miller, y Sperber, 1984).

Para explicar lo anterior, se debe tener en cuenta la dicotomía *“uso vs mención”*. Cuando el hablante usa una palabra o una oración, lo que está haciendo es hablar de las cosas en sí mismas. Así, por ejemplo, en *“el gato está en el árbol”*, el hablante usa la palabra gato para referirse al animal (mamífero carnívoro de la familia de los félidos, digitígrado, doméstico, etc.) Pero cuando el hablante *menciona*, se refiere a la expresión lingüística que ha utilizado para designar la realidad, es decir, adopta una perspectiva metalingüística. Por ejemplo, en *“la palabra gato aparece varias veces en la historia de Heidi”*, se menciona la palabra *“gato”* con idea de representar el nombre animal y no el animal mismo.

Los enunciados irónicos son menciones de implícitas de significado (Sperber, 1984), es decir, al hacer mención de una palabra, un enunciado, un fonema o una

grafía, éstos se marcan explícitamente mediante construcciones semánticas, sintácticas, pausas fonéticas o comillas en el contexto donde ocurren, como sucede con el estilo indirecto. El presidente dijo ayer ‘España va bien’” se entiende como la mención de una afirmación de otro hablante. En la ironía se hace una mención implícita de significados o proposiciones y ello requiere un análisis pragmático para identificarlos. Así, si alguien dice “¡sí, Pedro es muy discreto!” está mencionando algo que alguien dijo antes. En este caso, el propósito no es informar sobre lo que han dicho, sino expresar una actitud acerca de la proposición mencionada.

Un tipo importante de mención en esta teoría es la “mención ecoica”, en la que hablante menciona un enunciado que ha escuchado con anterioridad, como en el ejemplo anterior, “*¡sí, Pedro es muy discreto!*”, para hacer ver que ha escuchado y entendido lo que se ha dicho y a la vez expresar una actitud sobre la proposición de la cual se hace eco, que puede ser de acuerdo o desacuerdo. En la ironía, el hablante se hace eco de una idea o pensamiento que atribuye a alguien más, distanciándose de él con una burla discreta o con un comentario cruel.

La diferencia entre la forma de concebir la ironía en la teoría de la mención ecoica (1981) y en la teoría de la relevancia se expone en una nota a pie de página del libro de Sperber y Wilson “La relevancia” (nota 25, p. 311). En ella plantean que la noción de mención es muy limitada, por lo que no cubre todos los casos de ironía. La mención es un uso autorreferencial o autorrepresentativo del lenguaje: requiere una plena identidad lingüística o lógica entre la representación y el original. Por ello, Sperber y Wilson abandonan el término “mención” a favor del término más general de “interpretación”.

Por lo que respecta a la noción de eco, Wilson y Sperber (1992) indican que no todos los ecos irónicos son fáciles de reconocer, puesto que el pensamiento o la idea quizás no hayan sido mencionados en la interacción, o quizás no se le pueda atribuir a ninguna persona de manera específica, sino solo a un tipo persona o a personas en general. Por ejemplo, en la siguiente tira cómica de Mafalda:



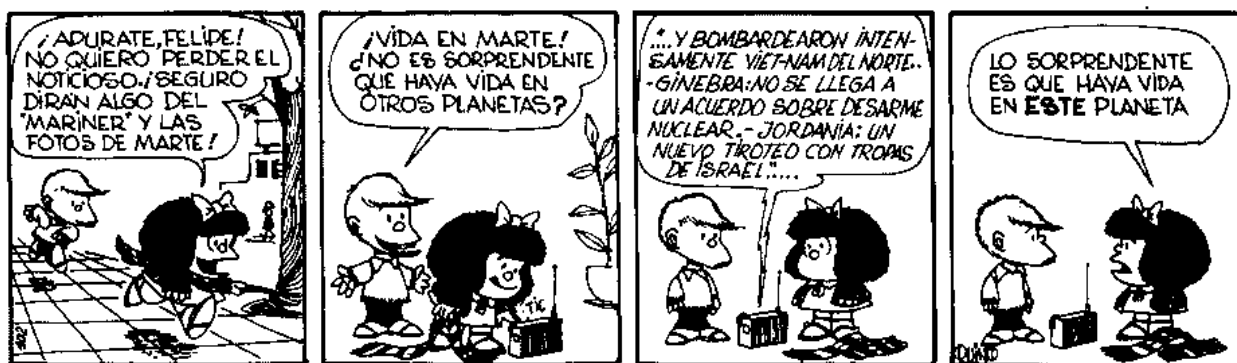
Los suecos son vistos como una cultura que se destaca por su orden y organización, pero, también, por ser un pueblo un poco gris. En este caso, el eco no se puede atribuir a ninguna persona, es más una visión que se tiene de grupo social determinado. Además, los lectores deberían saber que en el momento histórico en que se escribió esta viñeta, la guerra fría entre Rusia y Estados Unidos desató la alarma en el mundo por un posible ataque nuclear.

La noción de eco de Sperber y Wilson, (1994) es un término técnico deliberadamente amplio, y va más allá de lo que generalmente se entiende por "eco". La noción comprende no solo los casos de ecos directos e inmediatos, sino también los pensamientos atribuidos a los otros, ya sean verdaderos o imaginarios, y los de normas o expectativas sociales o culturales. Sin embargo, esta noción también tiene sus límites, porque teniendo en cuenta el conocimiento compartido por los hablantes y los mecanismos de la comunicación verbal, muchos enunciados no pueden entenderse como ecos, ya que no hay ninguna otra representación accesible que los hablantes puedan tomar como tal. Además, desde la teoría de la relevancia, la interpretación ecoica se acepta solo si contribuye a la relevancia del enunciado para el oyente.

"Al presentar el enunciado de otra persona, o la opinión de un determinado grupo de personas, o la sabiduría popular, de una forma manifiestamente escéptica, divertida, sorprendida, triunfante, mostrando aprobación o reprobación, el hablante puede expresar su propia actitud hacia el pensamiento del que se hace eco, y la relevancia de su enunciado puede depender, en gran parte, de la expresión de esta actitud" (Sperber y Wilson, 1994, p. 291)

La actitud del hablante en la ironía es implícita y para deducirla es necesario tener en cuenta el tono de voz, el contexto y otras pistas paralingüísticas. Citamos de nuevo a Sperber y Wilson: *“la ironía verbal implica la expresión implícita de una actitud, y la relevancia de un enunciado irónico depende invariablemente, por lo menos en parte, de la información que éste transmite sobre la actitud del hablante respecto a la opinión de la que se hace eco”* (Sperber y Wilson, *op. cit.*, p. 292).

Además, los autores señalan que no hay límites para las actitudes que un hablante puede expresar hacia una opinión de la que se hace eco. En los enunciados irónicos, estas actitudes son de rechazo o desaprobación. El hablante se desmarca de la opción de la que se hace eco e indica que no está de acuerdo, la rechaza o la desaprueba. Un ejemplo lo encontramos en esta otra viñeta de Mafalda:



La opinión de Mafalda de que con tantos conflictos como hay, *“lo sorprendente es que haya vida en este planeta”*, se hace eco de lo que ha dicho Felipe y de las continuas especulaciones sobre la posibilidad de que hay vida en Marte, pero con una clara actitud de crítica a la situación de continuo conflicto armado a nivel mundial. Entonces, la interpretación de un enunciado como irónico depende de: (1) el reconocimiento de un enunciado como eco (2) la identificación de la fuente de la cual el hablante se hace eco y (3) el reconocimiento de la actitud⁶ del hablante como rechazo o alejamiento de la opinión de la que se ha hecho eco.

Por lo que respecta a la teoría tradicional de Grice, según el cual la ironía se entiende como un acto en el que el hablante dice una cosa y quiere significar o implicar lo opuesto, Sperber y Wilson señalan que no proporciona una explicación de

⁶ Los autores señalan que la actitud, desde el punto de vista pragmático, está relacionada con la posibilidad que tienen los hablantes de utilizar un enunciado de eco para transmitir una amplia gama de emociones que pueden abarcar desde la total aprobación al rechazo.

por qué el hablante no expresa su intención directamente y decide, en cambio, expresar opuesto de lo que quiere significar, lo que resulta una conducta absurda. En otras palabras, el uso de la ironía para expresar lo contrario resulta limitado, ya que para que un enunciado se considere irónico se necesita un elemento de eco y de una actitud asociada a éste, ya sea de desaprobación o de burla (Sperber y Wilson, 1994). En el ejemplo anterior, Mafalda expresa su actitud ante la opinión de Felipe con respecto a la posibilidad de que haya vida en Marte, y viene a implicar que, a tenor de lo que acaban de escuchar, lo sorprendente no es eso, sino que haya vida en la tierra.

Por otra parte, según los autores, hay algunas formas de ironía que no se pueden explicar desde la teoría tradicional. Los enunciados en los que se minimiza lo que se quiere decir, esto es, en los llamados “eufemismos irónicos”, el hablante pretende comunicar menos de lo que dice y no lo contrario. Asimismo, al usar el gesto de entrecomillado, el hablante no pretende expresar necesariamente lo contrario de lo que dice, sino una actitud o sentimiento particulares. En este mismo sentido, la exclamación se puede usar para expresar lo opuesto de lo que se dice, pero no darle un valor de verdadero o falso al enunciado. Sin embargo, aunque estas formas de la ironía se acercan a la concepción tradicional de la ironía, Sperber y Wilson rechazan la visión tradicional, pues lejos de comunicar siempre lo contrario de lo dicho, la ironía pretende expresar diversas clases de actitudes y crear ciertas impresiones en el oyente (Wilson y Sperber, 1992).

La principal crítica a la teoría de Sperber y Wilson es que la comprensión de la ironía está condicionada por el reconocimiento del eco y eso en muchos ejemplos de ironía no es posible; es decir, que la noción de “mención” no cubre todos los casos posibles de ironía (Seto, 1998, Utsumi 2000). El otro problema está relacionado con el hecho de que cualquier enunciado puede ser ecoico, no solo los enunciados irónicos y la teoría no señala cómo se pueden distinguir los enunciados irónicos de los no irónicos (Utsumi, 2000). Por último no todos los casos de ironía expresan una actitud negativa por parte del hablante, también se encuentran ejemplos donde la actitud del hablante es positiva o expresa sentimientos positivos hacia el hablante (Alba Juez, 1996)

2.3. Teoría del fingimiento

En respuesta a la teoría de la mención ecoica, Clark y Gerrig, (1984) presentaron una nueva teoría, que se denominó **teoría del fingimiento**, según la cual los hablantes producen un enunciado irónico como si realmente creyeran en el significado literal del enunciado, cuando lo que pretenden es comunicar una actitud de desacuerdo con el mismo. Se comportan como si fueran otros, confiados en que sus interlocutores, apoyándose en conocimiento previo, serán capaces de reconocer su postura y, por lo tanto, el carácter irónico de su enunciado.

La teoría del fingimiento de Clark y Gerrig (1984) aporta explicaciones claras de algunas características importantes de los enunciados irónicos, como son la asimetría de los enunciados irónicos, las distintas víctimas en la ironía y el tono de voz irónico. La asimetría existente en los enunciados irónicos implica que cuando alguien quiere ser irónico se expresa de manera positiva para significar algo negativo, como cuando dice “qué idea tan genial” para manifestar “qué idea tan estúpida”; o bien se expresa de manera negativa para expresar algo positivo, como “sí, estás horrible” para manifestar “estás muy guapa”. Según los autores, esto es justo lo que los hablantes pretenden ser y no se trata solo una manera de ajustarse a las normas.

Las víctimas de la ironía, según la teoría del fingimiento, son de dos clases: la primera es la persona que el hablante finge ser, y la segunda son los oyentes a los que va dirigida la ironía y que fingen que el evento comunicativo del hablante ha tenido lugar. En esta teoría el hablante abandona su tono de voz habitual para asumir otro diferente, exagerando o caricaturizando su voz, para expresar de esta manera algún tipo de sentimiento o actitud. Para Clark y Gerrig, el tono de voz del hablante es una clave que facilita que el oyente reconozca el carácter irónico del enunciado. Por último, el conocimiento común entre los hablantes es necesario, ya que para que el hablante sea irónico es preciso que comparta cierta información con quien lo escucha. De lo contrario, se producirá un fracaso en la comprensión de los enunciados irónicos.

Aunque la teoría del fingimiento se apoya en numerosas evidencias empíricas, presenta también algunas carencias. Giora (1995) señala que esta perspectiva falla a la hora de explicar cómo el procesamiento de los actos de habla irónicos involucra solo la consideración del significado que se pretende implicar sin recurrir al significado

literal. Kreuz y Glucksberg (1989) señalan que, al igual que la teoría ecoica, la teoría del fingimiento puede ser muy poderosa o muy limitada, en la medida que el fingimiento puede ser aplicado a todas las formas de actos de habla indirectos como también a las preguntas indirectas. Como cuando alguien dice “hace un poco de frío aquí”, el hablante solo finge comentar la temperatura de la habitación, cuando en realidad lo que quiere es que alguien suba la calefacción o cierre la ventana.

Por otra parte, en lo que respecta a las víctimas, en la teoría del fingimiento pueden ser tanto la persona que el hablante pretende ser como la audiencia. En caso de enunciados como “qué clima más agradable” cuando el clima es horroroso, la teoría del fingimiento indica que el hablante no solo da su opinión sobre el tiempo, sino que también se burla del hombre del tiempo, explicando a una audiencia lo bien que está el día. La noción de fingimiento resulta muy compleja e innecesaria en este tipo de enunciados, porque el oyente puede reconocer el enunciado como irónico sin la presencia de una víctima.

Clark y Gerrig (1984) señalaron tres claves facilitadoras para el oyente a la hora de reconocer los enunciados irónicos: la asimetría, el empleo de un “tono de voz irónico” por parte del hablante para asumir mejor el personaje que finge ser y el uso de hipérboles o enunciados exageradamente corteses. Estas tres claves se han sido tenidas en cuenta en investigaciones posteriores, con el objetivo describir más claramente el fenómeno de la ironía. Por lo tanto, aunque la teoría del fingimiento no ha tenido tan buena acogida, no se puede negar que ha aportado a los estudios de la ironía nociones relevantes para su estudio.

Con respecto a esta teoría Belinchón (1999, p. 337) nos dice que “El componente de simulación de la teoría de Clark y Gerrig apenas ha sido contrastado empíricamente y ha recibido críticas demoledoras por parte de diversos autores, sobre todo por su dificultad para establecer predicciones diferenciales sobre la ironía frente a otros actos de habla indirectos (v. gr., Sperber, 1984; Williams, 1984). Pese a ello, esta teoría suele ser considerada de interés para la caracterización psicológica de la ironía como de muchos otros actos de habla y ha sido incorporada, aunque con matices, a algunas teorías recientes sobre los usos lingüísticos literales y no literales (v.gr., Clark, 1996).”

2.4. Teoría del fingimiento alusivo

La teoría del fingimiento alusivo (Kumon-Nakamura et al., 1995) trata de integrar en una propuesta única las aportaciones de las teorías de la mención y el fingimiento sobre las características de los enunciados irónicos (Belinchón, 1999).

En primer lugar, Kumon-Nakamura et al. (1995) han señalado que los enunciados irónicos presentan un **componente alusivo** referido a la alusión a alguna predicción anterior, expectativa, preferencia o norma que ha sido transgredida. Esta es una propiedad necesaria del discurso irónico y no se trata solo de una referencia temática o de cohesión, sino que se refiere específicamente a la discrepancia entre la expectativa (lo que debe ser) y lo que realmente es. Los enunciados irónicos son alusivos porque pretenden llamar la atención del oyente sobre alguna expectativa que ha sido violada de alguna manera.

El segundo componente en las emisiones irónicas es la **insinceridad pragmática**. Según los autores, las intenciones irónicas involucran insinceridad pragmática porque se incumple una o más de las cuatro condiciones de “felicidad” (concepto descrito originalmente por Austin (1969) y elaborado por Searle (1969, 1979) que caracterizan a los actos de habla bien formados. Las condiciones de felicidad conciernen (a) al contenido proposicional de los enunciados, (b) al estatus tanto del hablante como del oyente, (c) a la sinceridad de los estados psicológicos expresados o implicados por el enunciado, y (d) a la percepción de la sinceridad de los hablantes por parte de los oyentes. La insinceridad pragmática ocurre cuando se percibe que el hablante incumple intencionadamente una o varias condiciones de felicidad (Kumon-Nakamura et al., 1995).

La insinceridad pragmática es una condición necesaria pero no suficiente para el discurso irónico. Si el hablante es percibido como un mentiroso, por ejemplo, la ironía no se percibe; por ello, la insinceridad debe darse en un nivel pragmático. Además de la insinceridad pragmática, los enunciados irónicos deben aludir también a alguna expectativa, norma o convención anterior que ha sido violada de alguna manera. Por ejemplo, cuando un conductor dice “adoro a la gente que hace señales con la mano” después de haber visto a otro girar su coche sin hacer dicha señal, el hablante alude a una norma social que es la de hacer una señal antes de girar,

mientras finge felicitar a la persona que ha cometido una infracción. Por consiguiente, la comprensión de la ironía implica la activación del significado literal para evaluar su insinceridad y así derivar la interpretación irónica. Además, la insinceridad pragmática extiende la teoría del discurso irónico a actos de habla de diversa índole como los ofrecimientos, las peticiones o las preguntas, entre otros. (Kumon-Nakamura et al., 1995).

Para probar de manera empírica la teoría del fingimiento alusivo Kumon-Nakamura et al., (1995) realizaron una serie de estudios empíricos sobre el modo en que la gente procesa y emplea los actos de habla irónicos. Los resultados señalaron que la insinceridad es un factor importante en la comprensión de los enunciados irónicos y que los enunciados irónicos fueron más negativos y más humorísticos que los enunciados literales. Además, los resultados fueron consistentes con la teoría y sustentan claramente que la percepción de la insinceridad pragmática es una condición necesaria para la percepción de la ironía. Las peticiones muy educadas fueron interpretadas como sinceras y no fueron percibidas como irónicas, mientras que aquellas que fueron percibidas como insinceras fueron vistas como ironías. El que las ironías sean percibidas como insultos y no como una forma de descortesía sugiere que la ironía puede ser usada para comunicar sentimientos negativos e inclusive insultar a los otros mientras se salva la cara del hablante (Kumon-Nakamura, et al., 1995).

Finalmente como afirma Utsumi (2000, pp. 1781-1782), *“La teoría del fingimiento alusivo tiene la poderosa habilidad de explicar más enunciados irónicos que otros enfoques, resolviendo algunas de sus dificultades. Sin embargo, sufre problemas similares. Primero, la teoría del fingimiento alusivo, al igual que el enfoque basado en la violación, no puede explicar el hecho de que los oyentes interpreten los enunciados irónicos sin reconocer su violación. Segundo, la noción de alusión no es lo suficientemente clara para distinguir entre lo irónico y lo no-irónico. Y tercero, no aborda el rol de las claves irónicas en la interpretación de las ironías.”*

Las teorías que hemos descrito hasta el momento nos dejan ver que la descripción de la ironía verbal no es una tarea fácil. Es un fenómeno que no podemos definir simplemente como “decir lo contrario”, ni afirmar que la “ironía es simplemente una contradicción”. Como hemos observado, la ironía no siempre se corresponde con

lo opuesto al significado literal, es un fenómeno más complicado. Y por eso, el que la ironía verbal sea objeto de estudio este grupo de teorías, nos da una idea de su complejidad.

Cada una de ellas ha hecho importantes aportaciones al estudio de la ironía, aunque como podemos observar, no existe una única explicación satisfactoria que nos permita entender el fenómeno de la ironía de una manera completa. La teoría tradicional de Grice (1998), en la que la ironía se describe como la situación en la que el hablante dice lo opuesto de lo que realmente quiere comunicar, no es suficiente para explicar la variedad de formas en las que la ironía se manifiesta. La teoría de la mención ecoica de Sperber y Wilson (1981, 1994; Wilson y Sperber, 2004) resulta demasiado restrictiva, en la medida en que no todos los enunciados irónicos son ecos de alguna emisión, pensamiento o expectativa. La teoría de Clark y Gerrig (1984) es demasiado general, ya que todos los actos de habla pueden denotar una actitud de fingimiento, si bien señala algunas claves irónicas importantes como el tono de voz irónico o el efecto de asimetría. Finalmente, la teoría de Kumon-Nakamura et al. (1995) no permite aclarar si la comprensión de los enunciados irónicos es más difícil que la de los literales.

Con todo, este grupo de teorías ha dado origen a un gran número de trabajos que tenían como objetivo contrastar empíricamente sus postulados, con la idea de confirmarlos, rebatirlos o compararlos entre sí. También han sido el punto de partida de nuevas teorías que tenían como objetivo describir la comprensión y la producción de la ironía verbal, teorías que describiremos a continuación bajo la rúbrica general de “teorías del contexto”.

2.5. Teorías del contexto

A partir de las teorías tradicionales han surgido tres teorías que se han centrado en el papel del contexto en la comprensión y producción de los enunciados irónicos. Estas son la *teoría de la inadecuación relevante* (“*relevant inappropriateness theory*”) de Attardo (2000), la *hipótesis de la prominencia gradual* (“*graded salience hypothesis*”) de Giora (1999) y Giora y Fein (1999), y la *teoría de la manifestación implícita* (“*implicit display theory*”) de Utsumi (2000, 2004).

2.5.1. Teoría de la inadecuación relevante

Attardo (2000) describe la ironía como un caso de “*inadecuación relevante*”⁷ y se adhiere al modelo de Grice. El autor parte de la idea de que cuando el hablante está siendo irónico normalmente está violando la máxima de cualidad, aunque no todo enunciado irónico vulnera una máxima, ya que en algunos casos lo que sucede es que el enunciado irónico no resulta adecuado al contexto. Por ejemplo, si alguien dice en un día de verano “Me encanta el café caliente”, cuando en realidad no soporta que el camarero le ponga el café tan caliente, no se puede decir que el enunciado sea verdadero o falso. Se trata de un enunciado inadecuado dado el contexto en que sucede.

Attardo (2000) introduce el *principio de la mínima dificultad*, que plantea que el principio de cooperación necesita ser inmediatamente restaurado y transformado después de haber sido violado, para lo que el hablante debe cumplir las siguientes máximas:

- 1) Limita la violación del principio de cooperación a la unidad más pequeña de la conversación (un enunciado, un turno de conversación, un intercambio discursivo).
- 2) Trata de unir la unidad objeto de violación del principio de cooperación al resto de la interacción.
- 3) Limita la violación del principio de cooperación a la distancia más pequeña posible con respecto a las necesidades comunicativas.
- 4) Si se debe violar una máxima, debe hacerse en la dirección esperada por la audiencia (“diga lo que su audiencia quiere escuchar”) (Eisterhold, Attardo, y Boxer, 2006, 1243).

En consecuencia, un enunciado es irónico cuando, manteniendo su relevancia, viola de modo explícito o implícito las condiciones de adecuación contextual. Esta inadecuación contextual relevante hace que el oyente reconstruya el significado que el interlocutor pretende comunicar.

Para llegar al significado de un enunciado irónico en una conversación, el hablante debe reconocer la parte del texto que es irónica y luego inferir el significado

⁷ La teoría de Attardo (2000) se denomina “*relevant inappropriateness*”, que en este trabajo hemos traducido como “*inadecuación relevante*”. Cuando el enunciado es inadecuado al contexto en que sucede, se habla de “*inadecuación contextual relevante*”.

intencional del enunciado (o enunciados). Por ello, Attardo (2000) propone dos factores que deben estar operativos en el proceso inferencial para determinar el valor pragmático real del enunciado irónico: la máxima de relevancia y la antífrasis, esto es, lo contrario del supuesto irónico. En otras palabras, el oyente supone que el hablante se adhiere a la máxima de relevancia y ésta hace que lo contrario de lo que el hablante está diciendo sea relevante y así atrae la atención hacia su juicio de valor o actitud. El comentario irónico se puede entender como un elemento básico, dado que el enunciado irónico se usa para subrayar lo opuesto de lo que ha comunicado. En consecuencia, el enunciado contiene tanto el sentido literal como el implícito.

Para Attardo (2001) la ironía es un fenómeno pragmático, y como tal depende completamente del contexto, donde se incluyen, entre otras cosas, las intenciones u objetivos del hablante. Entonces, un enunciado es irónico si se cumplen las siguientes condiciones: (1) ser contextualmente inadecuado; (2) ser al mismo tiempo relevante; (3) ser interpretado intencionalmente y en concordancia con la inadecuación contextual por parte del hablante y (4) el hablante intenta que el oyente y parte de la audiencia reconozca 1, 2 y 3.

Es importante señalar que cuando los hablantes usan los enunciados irónicos tienen la intención de comunicar unos juicios de valor, que por lo general son negativos, aunque no necesariamente. Según Attardo (2000), puede haber dos tipos de público: uno es la víctima, que es el objeto del enunciado irónico y el otro es el público que aprecia la ironía (los espectadores).

Para concluir, el planteamiento de Attardo resulta bastante complejo si lo que intenta el autor es extender la teoría de comprensión de la ironía de Grice. La noción de “inadecuación relevante” no es sino otra manera de referirse a la violación manifiesta de una máxima conversacional (cualidad, cantidad, relación o modo). Aunque la noción de ironía de Attardo es un fenómeno pragmático que depende completamente del contexto y en la que se tiene en cuenta las intenciones del hablante, continúa con la visión tradicional de la ironía defendida por la teoría pragmática estándar.

2.5.2. Hipótesis de la prominencia gradual ⁸

La hipótesis de la prominencia gradual abarca una serie de trabajos que comienzan en 1997. El primer estudio se centró en la comprensión de la metáfora (*Understanding figurative and literal language: The graded salience hypothesis*) y los trabajos posteriores se aplicaron a la comprensión de la ironía (Giora, Fein y Schwartz 1998; Giora y Fein, 1999; Peleg, Giora y Fein, 2001; Giora 2002; Giora y Gur, 2003; Giora y Fein 2007). Esta hipótesis propone que los significados más prominentes tienen prioridad en la interpretación de un enunciado durante su procesamiento. El hablante procesa primero los significados más prominentes y luego los otros.

Los planteamientos de Giora parten de los trabajos de Grice y de Sperber y Wilson. La teoría tradicional asume que la comprensión del lenguaje no literal requiere un proceso secuencial y que el significado no literal es más difícil de comprender que el literal. La teoría de Grice (1998) sostiene que la comprensión de un acto de habla irónico se sucede en tres etapas secuenciales:

- a. Acceso al significado literal
- b. Refutación del significado literal cuando se contrasta con el contexto
- c. Interpretación del significado no literal

Cuando el hablante accede a la última etapa, abandona definitivamente el significado literal. En el procesamiento así entendido, el hablante accede al significado no literal sobre la base del acceso al literal y, por lo tanto, el procesamiento de los enunciados irónicos será más complicado que el de los literales ya que requiere un paso adicional, que es la inferencia del significado no literal.

En contra de esta idea, diversos autores, por ejemplo Sperber y Wilson (1986,1995), han defendido la idea de que el procesamiento del lenguaje no literal es equivalente al del lenguaje literal, aduciendo que el significado no literal se deriva automáticamente del contexto. Cuando hay una inferencia, ésta se produce de manera inmediata y no se accede al significado literal. Por tanto, existe un procesamiento equivalente entre la comprensión de los significados literales y los no literales

⁸ La teoría de Giora y sus colaboradores está relacionada con la familiaridad de una palabra o un enunciado. La palabra “salience” se traduce como “prominencia”. Un elemento prominente es el más destacable o sobresaliente de un conjunto. Aunque algunos han usado la palabra “saliencia” en traducción directa del inglés, en este trabajo usaremos “prominencia”.

(irónicos). El hablante comprende los enunciados irónicos del mismo modo que los literales, dado que el contexto permite recuperar el significado del hablante o la intención comunicativa.

La hipótesis de la prominencia gradual (Giora, 1997) es una propuesta que media entre las dos anteriores. Según esta teoría, los significados más prominentes tienen prioridad en la interpretación, y cuando una palabra tiene varios significados posibles, el hablante procesa primero el más prominente y luego los otros. En palabras de Giora, *“si una palabra tiene dos significados que pueden ser recuperados directamente del léxico, el significado más popular o más prototípico, o que se usa con más frecuencia en una comunidad, es el más prominente. El significado con el que una persona está más familiarizada o ha aprendido recientemente, es el más prominente. O bien el significado que es activado o predecible es el más prominente”* (Giora, 1997, p. 185)

El significado de una palabra se considerará prominente en caso de que su interpretación se corresponda con los significados léxicos automáticamente asociados con las entradas de la misma y antes de que se pueda derivar cualquier inferencia extra basada en supuestos contextuales (Giora y Fein, 1999).

En la *hipótesis de la prominencia gradual*, el factor que determina la activación inicial del significado no es ni la búsqueda del sentido literal, ni necesariamente del significado compatible con el contexto, sino más bien la mayor o menor accesibilidad o prominencia del significado. A los significados prominentes de las palabras o los enunciados se accede siempre y en primer lugar. De acuerdo con la teoría, el acceso a los significados prominentes de las palabras y de los enunciados es directo cuando éstos son contextualmente compatibles y no requieren ningún otro proceso. Pero cuando un significado menos prominente es activado para crear el significado de un enunciado (como a menudo ocurre en las interpretaciones de la ironía), la comprensión sigue esta secuencia: inicialmente se procesa el significado más prominente; en los casos en que se aprecie que éste es inapropiado, el significado apropiado debe ser recuperado.

Giora y Fein (1999) realizaron un trabajo de investigación en la que querían validar su hipótesis con respecto a la ironía. Los autores afirmaban que la activación del significado irónico se da una vez que su significado literal ha sido procesado, porque el significado irónico es menos prominente que el literal. Su objetivo era

mostrar que el procesamiento de un enunciado en un contexto irónico debería activar el significado literal (incompatible) así como el significado intencional irónico (compatible). En cambio, el procesamiento del mismo enunciado en un contexto literal debería activar el significado literal (compatible), pero no el significado intencional irónico (incompatible). Utilizaron 20 historias en idioma hebreo (con dos versiones, una con un contexto literal y la otra con uno irónico) con el mismo enunciado final, en el que una palabra (relacionada bien con el significado literal o con el irónico) estaba incompleta. Los sujetos (niños de 9 y 10 años de edad) debían leer las historias una vez, lo más rápido posible y sin volver sobre el texto y luego completar el fragmento de la palabra con la primera palabra que se les viniera a la cabeza. Giora y Fein (1999) esperaban que los sujetos pudieran completar las palabras irónicas y literales en la condición del contexto irónico, pero con mucho más fácilmente las palabras literalmente relacionadas con el contexto en la condición del contexto literal. Los resultados mostraron que mientras que la comprensión del lenguaje irónico activa tanto el significado irónico como el literal, el lenguaje literal no implica la activación del significado irónico. Por consiguiente, la interpretación de enunciados irónicos involucra el procesamiento del significado literal, lo que pone de manifiesto que la comprensión del lenguaje literal y el irónico entrañan procesos diferentes.

En su trabajo de 2007⁹, Giora y Fein parten de la idea de que *“de acuerdo con la hipótesis de la prominencia gradual, al significado relevante de una palabra o de una expresión se accede directamente. Cuando es compatible contextualmente, no se necesita de ningún otro proceso; sin embargo, cuando un significado es menos prominente, debe ser activado para crear sentido en los enunciados (como es el caso del significado literal de modismos convencionales o la interpretación irónica de metáforas familiares), la comprensión debe implicar un acceso ordenado. El significado más prominente, aunque sea inapropiado, se debe procesar al inicio, antes de que el significado menos relevante pero apropiado pueda ser recuperado”* (p. 203).

Así las cosas, Giora se propuso comprobar si las ironías menos familiares activan los significados literales al inicio del proceso en contextos tanto irónicos como literales y si el contexto irónico afecta a su procesamiento en alguna parte del proceso. Por lo que respecta a las ironías más familiares, los investigadores querían determinar

⁹ El artículo de Giora y Fein “Irony: Context and Salience” fue publicado por primera vez en 1999 en la revista *Metaphor and Symbol*, (14, 241-257). Gibbs y Colston (2007) lo incluyen en su libro *Irony in language and thought*, Nueva York: Lawrence Erlbaum. Este último es la fuente que hemos consultado.

si los significados irónicos y literales de los enunciados irónicos se procesan en paralelo en los dos tipos de contexto. Los resultados de sus experimentos mostraron que los procesos de comprensión de las ironías se dan en función de la prominencia de los significados. Así, las ironías menos familiares (cuyo significado literal, pero no el irónico está codificado en el léxico) se procesaron primero literalmente y su tiempo de comprensión fue mayor que cuando los enunciados tenían un sentido literal. En cambio, en las ironías más familiares, el acceso a la interpretación literal e irónica fue semejante, dado que los dos significados estaban representados en el léxico. Por ello, el que el acceso al significado irónico sea o no directo puede depender más del grado de prominencia del significado irónico que de los efectos del contexto.

2.5.3. Teoría de la manifestación implícita

Utsumi (2000 y 2004), autor que propone la *teoría de la manifestación implícita* de la ironía, señala que las teorías tradicionales han centrado su trabajo en el intento de proporcionar las características necesarias y/o suficientes que permitan distinguir los enunciados irónicos de los no irónicos. Sin embargo, estas propiedades no parecen ser compartidas por todos los enunciados irónicos. Para solucionar este problema, el autor propone una teoría que considera la ironía como una categoría prototípica básica y en la que se subraya el papel diferenciador del estilo y el contexto. Según la teoría, el estilo de una expresión irónica se usa para evaluar en qué medida un enunciado irónico específico se parece al prototipo de la ironía. Por su parte, el contexto ayuda al oyente a interpretar una expresión como irónica.

La teoría de Utsumi se basa en tres supuestos fundamentales:

1. El lenguaje irónico presupone un entorno irónico; este entorno es un escenario situacional que motiva el uso de la ironía verbal.
2. La ironía verbal es vista como una producción o enunciado que expone implícitamente un entorno.
3. La ironía es una categoría prototípica básica que se caracteriza por la noción de “manifestación implícita”.

El entorno irónico

Para que un enunciado sea irónico, el hablante debe emitir el enunciado en un entorno irónico. Dadas dos localizaciones temporales t_0 y t_1 que temporalmente preceden al

momento en que se emite una expresión o afirmación, el entorno irónico, que ocupa la posición temporal t_0 , comprende los siguientes tres eventos o estados:

1. El hablante tiene cierta expectativa.
2. Se da una incongruencia entre las expectativas y la realidad.
3. El hablante tiene una actitud emocionalmente negativa hacia la incongruencia entre lo que espera y lo que realmente sucede. (Utsumi, 2000, p. 1783).

Cuando el contexto discursivo incluye estos tres eventos o estados, la situación se halla inmersa en un entorno irónico. Para que una expresión o afirmación sea interpretada como irónica, la teoría de la manifestación implícita argumenta que la situación discursiva debe ser identificada o descrita en términos de un entorno irónico a través del proceso de verificación o inferencia de los constituyentes.

La manifestación implícita

Según Utsumi, *“La ironía verbal es una expresión verbal (enunciados afirmativos o declarativos) que manifiesta implícitamente un entorno”* (Utsumi, 2000, p. 1803). Esta manifestación implícita del entorno cognitivo se logra con un enunciado que:

- a. alude a las expectativas del hablante E
- b. incluye la insinceridad pragmática por la violación intencionada uno de los principios pragmáticos, y
- c. expresa indirectamente la actitud negativa del hablante y que acompaña con *“claves irónicas”*.

Esta última condición, la expresión indirecta de actitudes negativas, se refiere al hecho de que el hablante recurre a diferentes claves, muchas de las cuales se han denominado *“claves irónicas”*, que directamente expresan una actitud negativa. Entre estas claves se encuentran las verbales (la hipérbole, la exageración, el uso de interjecciones, la prosodia y actos como el de dar las gracias o de quejarse) y las no verbales (expresiones faciales y las claves de comportamiento). Los enunciados irónicos pueden ser vistos como la implicación de una actitud negativa porque expresan explícitamente la emoción contraria que el hablante experimentaría si sus expectativas fallidas fueran satisfechas.

Noción de mención implícita

Por lo que respecta al reconocimiento y la interpretación de la ironía, Utsumi (2000) señala que para reconocer un enunciado irónico, la noción de mención implícita proporciona las condiciones más características (alusión, insinceridad pragmática y expresiones directas de actitudes negativas) que tipifican un prototipo básico de la ironía. En consecuencia, los enunciados que reúnan las condiciones más características se reconocerán como más irónicos.

Utsumi formula tres valores que se corresponden con las tres condiciones de la mención implícita:

1. El grado de alusión de un enunciado: hasta qué punto el enunciado está relacionado de manera coherente con las expectativas del hablante.
2. El grado de insinceridad pragmática: hasta qué punto el enunciado viola los principios pragmáticos.
3. Cuántas claves (verbales y no verbales) acompañan al enunciado.

La distinción entre enunciados irónicos y no irónicos depende de que se cumplan dos condiciones de correspondencia del enunciado con un entorno irónico: primero, la ironía debe mencionar implícitamente un entorno irónico; y segundo, la ironía debe presentarse en una situación rodeada de un entorno irónico. Cuando el oyente no reconoce estas dos condiciones en un enunciado, juzgará el enunciado como no irónico. Por otra parte, depende de que se cumplan ciertas condiciones de mención implícita que se verifican con el prototipo básico de la ironía: el grado de alusión de un enunciado, el grado de insinceridad pragmática y las actitudes negativas del hablante acompañadas de claves irónicas.

Utsumi (2004) realizó un estudio de interpretación de enunciados irónicos en japonés para examinar la teoría de la mención implícita y para ello realizó dos experimentos. En el primero, pretendía evaluar la teoría de la mención implícita examinando cómo el estilo lingüístico afecta al grado de ironía, sarcasmo y humor. El estilo lingüístico fue manipulado por medio de dos factores: el tipo de enunciado y el nivel de cortesía.

Para ello, Utsumi (2004) usó enunciados que expresaban oposición, las preguntas retóricas y los circunloquios. Por lo que respecta a la cortesía, se manipuló

su grado combinando el uso o no de expresiones honoríficas en japonés¹⁰, así como el tipo de relación (buena o mala) entre los hablantes.

El autor usó 20 historias en las que el oyente era el responsable de una situación negativa (por tanto, la víctima). Cada historia tenía dos versiones, en función de la buena o mala relación entre los hablantes. Además, cada historia iba seguida de una de las seis versiones del enunciado final (oposición, pregunta retórica y circunloquio con o sin honorífico). Los sujetos tenían que leer las historias y puntuarlas teniendo en cuenta el grado de sarcasmo que expresaba el comentario del hablante (1=no muy sarcástica y 7=muy sarcástica) y el grado de humor (1=no muy humorística y 7=muy humorística). Después de realizar esta tarea, los participantes leían nuevamente las historias y puntuaban el grado de ironía del comentario final (1=no muy irónico y 7=muy irónico).

Teniendo en cuenta la elección lingüística, los resultados mostraron que: (1) las oposiciones se consideraban más irónicas y más sarcásticas que los circunloquios y más sarcásticas que las preguntas retóricas; (2) las preguntas retóricas fueron puntuadas significativamente como más sarcásticas que los circunloquios; (3) teniendo en cuenta el grado de cortesía, se encontró que cuando el hablante tenía buena relación con el destinatario, los enunciados con tratamiento honorífico se valoraban como más irónicos y sarcásticos; sin embargo, esta diferencia desaparecía cuando el hablante tenía mala relación con el destinatario. Asimismo, los enunciados finales fueron valorados más como irónicos y sarcásticos cuando la relación entre los hablantes era mala que cuando era buena.

Con respecto al humor, los circunloquios fueron percibidos como más humorísticos. Cuando los hablantes mantenían una buena relación, los circunloquios sin honoríficos se percibieron como más humorísticos que los circunloquios con honoríficos pero estas diferencias no se observaron cuando la relación era mala. Estos resultados pueden explicarse, según el autor, porque la relación hablante-destinatario afecta al juicio relacionado con la manifestación implícita y, por tanto, al grado de humor percibido. Por otro lado, las buenas relaciones motivan al destinatario a

¹⁰ El japonés, así como otros idiomas asiáticos, como el coreano o el javanés, tienen un sistema gramatical de honoríficos. A través de este sistema, los hablantes de japonés pueden mostrar sistemáticamente varios niveles de respeto al destinatario así como para quién o qué se hace referencia en los enunciados. En el idioma japonés, existen tres tipos de honoríficos: las formas exaltación, de humildad y de cortesía. (Okamoto,2002)

disfrutar de los comentarios; en cambio, una mala relación puede interferir en la percepción de una buena actitud del destinatario hacia el hablante.

En el segundo experimento, Utsumi evaluó la teoría de la manifestación implícita en relación a los efectos del contexto en el grado de ironía, sarcasmo y humor. Para ello utilizó ocho historias del experimento 1, cada una de ellas en diferentes versiones: la primera la donde situación es negativa (suave y fuerte) en dos condiciones, normal o inusual. Cada historia iba seguida de un comentario final sin uso de honoríficos. El procedimiento fue idéntico al del experimento 1.

Los resultados señalan que el grado de ironía se ve afectado por el contexto cuando las expectativas del hablante son implícitas. Con respecto al grado de sarcasmo, los resultados sugieren que las expectativas del hablante pueden ser una característica importante para distinguir la ironía del sarcasmo; en particular, el sarcasmo puede no necesitar de las expectativas de quien habla.

Por último, con respecto al humor, los enunciados irónicos en contextos en que el comportamiento negativo del hablante fue normal, se valoraron como más humorísticos que los mismos enunciados en un contexto en donde el comportamiento negativo era inusual. Sin embargo, el hecho de que el efecto negativo no fuera significativo sugiere que un contexto negativo puede tener poca influencia sobre la posibilidad que el enunciado perciba como irónico.

En el próximo capítulo expondremos las razones de carácter psicosocial que justifican el uso de la ironía. En primer lugar, examinaremos la relación que existe entre el uso de la ironía verbal y el mantenimiento de las normas de cortesía que regulan los intercambios comunicativos. Seguidamente, comentaremos las dos funciones socio-comunicativas que predominan en el uso de enunciados irónicos, y que más tarde serán objeto de evaluación en los estudios empíricos de esta tesis, a saber, la expresión de juicios humorísticos o de burla y la manifestación de opiniones de crítica o censura hacia el interlocutor o hacia un hecho o situación. En relación con esto, analizaremos los factores que determinan la elección y el predominio de una u otra de estas dos funciones en el uso de la ironía verbal.

CAPÍTULO 3. LA FUNCIÓN SOCIAL DE LA IRONÍA: CORTESÍA, HUMOR Y CRÍTICA

Introducción

Gibbs (1994) nos dice que la ironía puede ser el arma más poderosa en nuestras interacciones comunicativas, un artificio para esconder nuestras verdaderas intenciones, para liberarnos de la responsabilidad de lo que decimos. La naturaleza irónica de nuestro pensamiento cotidiano nos permite decir una cosa, pero significar otra. Usamos la ironía para alcanzar nuestros objetivos comunicativos, como expresar dudas, dejar en evidencia a alguien o salvar las apariencias con más facilidad que cuando usamos enunciados literales. Y es que la ironía cumple una función social, ayudando a mantener las relaciones sociales entre los miembros de la familia, amigos y compañeros de trabajo. La burla y la crítica que pueden realizarse usando la ironía resultan menos directas y mejor aceptadas que cuando se expresan de manera literal.

Un ejemplo de lo anterior lo podemos leer en el libro de relatos “Méndez” de González Ledesma, en donde el personaje principal es Méndez, un policía de Barcelona. En uno de los relatos, titulado “El orgullo”, podemos leer:

La importante señorita Barrios se estaba poniendo nerviosa. Hasta repetía las palabras y tartajeaba. De pronto gruñó, mirando con hostilidad a Méndez.

-Dijeron que me enviarían enseguida un inspector. Pero, con franqueza, no me esperaba que fuera tan viejo.

-Siempre me encargan los casos importantes- se defendió Méndez- Señoras que han perdido su perro... He detenido docenas de carteristas ciegos y centenares de tironeros cojos, de modo que mi hoja de servicios es brillantísima. Pero puedo mejorarla deteniendo a una la mujer de la limpieza

- Sospecho que usted no ha triunfado en la vida -dijo desdeñosamente la señorita Barrios.

-Mire por dónde, yo también lo sospecho -susurró cabizbajo Méndez. (González Ledesma, 2009, p. 40)

Los dos ejemplos que he subrayando son de ironía (hipérbole y sarcasmo) y Méndez los utiliza para dirigirse a una alta ejecutiva de una empresa y con la que no ha comenzado de muy buena manera. Los dos personajes expresan su disgusto, la señorita Barrios de que su caso lo lleve un policía viejo como Méndez y éste de tener que encargarse de tratar con una mujer arrogante como la señorita Barrios. Pero, aún así, mantienen una fría cordialidad marcada por el uso de la ironía.

Otro ejemplo lo encontramos en las críticas a los discursos y actuaciones de dirigentes de los diferentes grupos políticos en España. Estos discursos son el material que usan muchos medios para descalificar sus actuaciones usando, en algunos casos, la ironía para criticar a los líderes de los partidos. Los dos ejemplos que se presentan están relacionados con un acto religioso con desayuno celebrado el día 4 de febrero de 2010, en el que participaron el presidente del gobierno español José Luis Rodríguez Zapatero y el presidente de los Estados Unidos Barack Obama.

El primero es una viñeta del diario El País ¹¹



La viñeta es una burla a la actitud de José María Aznar, a quien siempre le gustaba puntualizar que sus relaciones con Bush eran excelentes, de colegas; en cambio, Zapatero se tiene que arrodillar ante Obama. Por otra parte, el dibujante Peridis se burla del carácter marcadamente laico de Zapatero, usando las palabras de Jesús en el huerto de los Olivos.

La segunda es una crítica al discurso de Zapatero ¹²

¹¹ En: <http://www.elpais.com/vineta/> 04-02-2010

¹² Tomado de: <http://blogs.periodistadigital.com/desdeelatlantico.php/2010/02/05/zapatero-en-el-desayuno-de-oracion-una-n>. Blog editado por Carlos Ruiz Miguel.

“El presidente Rodríguez hizo una cita del libro del Deuteronomio en su discurso. Quizá hubiera sido más oportuno que hubiera citado el libro del Éxodo en el que se habla de las plagas que cayeron sobre Egipto. Sus oyentes podrían haber entendido la desgracia que se ha cernido sobre España.”

La crítica es muy clara al hecho de que Zapatero citara en su discurso un pasaje de la Biblia (la explotación de los trabajadores) e ironiza con la idea de que podría haber elegido uno más adecuado para hablar de la crisis económica.

Un enunciado irónico cumple con objetivos personales como sociales de manera simultánea. La ironía permite expresar actitudes y sentimientos para mantener las apariencias (o *“face-saving”*¹³, en la expresión inglesa) ante los otros. También, proporciona la manera de ser divertido, ingenioso o gracioso, a la vez que actuamos y evaluamos de una manera no amenazadora (Glucksberg, 1995). La ironía permite al hablante no solo ser divertido o gracioso, sino también criticar a su interlocutor y la razón para que elija este tipo de enunciados está relacionada con los efectos que quiere producir en sus oyentes.

Una pregunta que surge en este punto es ¿por qué la gente elige usar la ironía si en muchos de los casos reconocer los objetivos discursivos no resulta tan complicado y se puede hacer una crítica igualmente usando un enunciado literal? Por ejemplo, cuando alguien dice “he recogido la cocina durante toda la semana”, el objetivo puede ser expresar su crítica al hecho de que no ha recibido ayuda o conseguir que el oyente haga algo (“Te toca a ti recoger la cocina”). En tales casos, los hablantes usan enunciados irónicos en lugar de literales, pues los enunciados irónicos son más multifacéticos. Diversos trabajos (Kreuz, Long y Church, 1991; Glucksberg, 1995) señalan que los enunciados irónicos se pueden usar para lograr más objetivos discursivos que sus equivalentes literales, tales como mostrar una emoción negativa, ser divertido, clarificar o enfatizar. La ironía ha estado asociada tanto a la crítica como al humor (Dews, Kaplan y Winner, 1995; Dews y Winner, 1995; Gibbs, 2000; Gibbs y Colston, 2007) y aunque no está aún muy claro cuál de estas funciones predomina en

¹³ “Save the face” es una expresión idiomática que significa “guardar las apariencias” (aunque también se usa la traducción literal de “salvar la cara”), y que alude a la buena imagen que queremos mantener ante los demás. En este trabajo, el término “face-saving” se traducirá como “mantener las apariencias”.

ella, se puede afirmar que es una estrategia que permite a los hablantes mantener su imagen cuando usan esta figura.

3.1. La cortesía en la ironía

La cortesía es un factor importante que influye sobremanera en la comunicación cotidiana. Diversos autores (Matthews, Hancock y Dunham, 2006; Jorgensen, 1995; Kumon-Nakamura et al., 1995, Dews et al., 1995) han investigado el rol de la cortesía verbal en la ironía a partir del estudio pionero de Brown y Levinson (1987). Todos los autores coinciden en la idea de que la cortesía es una acción reparadora concebida para disminuir o contrarrestar los efectos negativos de los actos que amenazan nuestra imagen (*"face-threatening acts"* o FTAs¹⁴). La ironía aporta los mecanismos para atenuar los efectos perjudiciales de la violación de las normas de cortesía mediante el uso de un lenguaje positivo (ej. "un pastel muy bueno") para transmitir un mensaje negativo (ej. "el pastel no nos parece bueno"). De esta manera, una crítica irónica es una violación menos seria de las normas de cortesía que la crítica literal que usa un lenguaje negativo (Matthews et al., 2006).

La ironía, como indica Jorgensen (1995), se considera una estrategia indirecta que se utiliza cuando hay una amenaza a la imagen de uno mismo. Si el hablante expresara desaprobación, crítica, quejas o desprecio de forma literal, el oyente lo percibiría como grosero, agresivo o maleducado, lo que pondría en peligro la imagen del hablante. La ironía sirve, pues, como estrategia indirecta para mantener las apariencias, ya que permite al hablante eliminar la responsabilidad personal cuando el oyente interpreta los enunciados de aquél.

Ahora bien, no ocurre lo mismo con los elogios o cumplidos irónicos. La ironía solo cumple los objetivos de la cortesía cuando la intención del enunciado es criticar. Sin embargo, en los elogios irónicos se usa un lenguaje negativo ("estás horrible") para transmitir un mensaje positivo ("estás muy guapa"). Los elogios o cumplidos irónicos se pueden percibir como menos corteses que sus iguales literales, dado que contradicen las normas de cortesía. En una situación de elogio la imagen no está amenazada porque no existe ninguna consecuencia negativa que se pueda desprender

¹⁴ La expresión *"face-threatening acts"* (FTAs) se ha traducido como *"actos que amenazan la imagen"*. Está relacionada con el concepto de *"face-saving"*, pues ambos aluden al hecho de que los individuos necesitan mantener una imagen pública y de esta necesidad se derivan todas las estrategias de cortesía.

de ello. Es por ello que las críticas irónicas preservan la cortesía y se comprenden mejor que los elogios, lo que explica el efecto de asimetría ya comentado al exponer el trabajo de Clark y Gerrig (1984).

En esta misma línea, es preciso mencionar otro concepto fundamental para dar cuenta del papel de la cortesía en la comunicación, a saber, la *compensación social*. La compensación social es un mecanismo regulador de la comunicación que actúa en beneficio de uno de los interlocutores con el objetivo de salvar la imagen. Así, Dews et al. (1995) señalan que cuando se hace una crítica irónica del comportamiento de una persona, el mecanismo de compensación social tiende a beneficiar al destinatario. Dicho de otro modo, si el hablante tiene como objetivo hacer una crítica sin provocación, la mejor manera de disimularla es utilizar una ironía. De esta manera, su comentario se percibirá como menos crítico y el destinatario quedará en una posición más grata y divertida.

Sin embargo, cuando el hablante hace un comentario del comportamiento ofensivo de una persona, la compensación social puede beneficiar tanto al hablante como al destinatario por igual. Cuando el hablante alude irónicamente al comportamiento ofensivo del destinatario, su comentario no se percibirá como menos crítico, pero sí como menos irritado y más controlado que cuando usa un comentario literal. El destinatario estará tan a la defensiva como cuando la crítica es literal, pero el comentario será menos ofensivo y más divertido si es irónico. Por tanto, la relación se verá menos afectada negativamente cuando la crítica se disimula usando la ironía. Por consiguiente, la ironía puede desempeñar una función de control social gracias a la cual se le permite al hablante sancionar el comportamiento del destinatario sin que ello tenga consecuencias negativas para la imagen de ninguno de ellos.

Finalmente, cuando los hablantes hacen comentarios de una situación desagradable que está fuera de su control, el mecanismo de compensación social permite que la ironía se perciba como un comentario humorístico y tenga un impacto menos negativo en la relación entre el hablante y el destinatario. En este caso, el objetivo del comentario no es propiamente el destinatario, por lo que éste no tendrá por qué sentirse ofendido o insultado por los comentarios irónicos que hace el hablante sobre la situación, ya que no se le considerará responsable de ella. En definitiva, el impacto del comentario irónico en la relación entre el hablante y destinatario es más positivo que con una observación literal, dado que la ironía

transmite la impresión de que el hablante y el destinatario comparten el mismo sentimiento con respecto a la situación.

Alba Juez (1995, 1996) realizó un estudio que tenía como objetivo evaluar la ironía como estrategia de cortesía que usan los hablantes para alcanzar ciertos objetivos comunicativos. Para ello se sirvió de la teoría de la cortesía de Brown y Levinson¹⁵. Según esta teoría, la ironía es una subestrategia que pertenece a las estrategias de cortesía “off record”¹⁶ o encubiertas. Sin embargo, según los resultados de su propia investigación, la ironía no se reduce a esta subestrategia, ya que en algunos casos también puede ser un acto directo y claro, en cuyo caso sería una subestrategia perteneciente a la categoría de estrategias directas (“on record”). En este último caso, el hablante utiliza formas de cortesía tanto negativas como positivas. Por consiguiente, Alba Juez se propone demostrar que los hablantes utilizan diversas combinaciones posibles de estrategias “off record” y “on record”, y que por tanto la ironía no se reduce a un único tipo de estrategia comunicativa.

Según la descripción de la teoría de Brown y Levinson que hace Alba Juez, *“la ironía como estrategia encubierta ‘off record’ está dentro de las que violan la máxima de cualidad del principio cooperativo de Grice”* (Alba Juez, 1996, p. 31). Sin embargo, aunque en algunos casos la ironía verbal viola la máxima de cualidad, hay usos del discurso irónico que violan una o más de las otras tres máximas o que, incluso, pueden no violar ninguna de las máximas sin por ello dejar de expresar ironía; así, se pueden usar *“estrategias que violan la máxima de relevancia, tales como ‘presuponer’ o ‘dar pistas’, o las que violan la máxima de cantidad, tales como ‘exagerar’ o ‘disminuir la importancia de algo’; o las que violan la máxima de modo, tales como ‘ser vago’, ‘ser ambiguo’ o ‘sobregeneralizar’, que también son estrategias usadas para expresarse irónicamente. Así, se observa mediante variados ejemplos de los corpus que todas estas estrategias encubiertas pueden usarse con fines irónicos y que muchas de ellas pueden ocurrir simultáneamente”* (Alba Juez, 1996, p. 34).

¹⁵ Alba Juez (1995, 1996) cita en sus trabajos la obra de Brown y Levinson *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.

¹⁶ Alba Juez (1995, p. 10) nos dice que, según la teoría de Brown y Levinson, algunos actos amenazan intrínsecamente la imagen del hablante y/o el oyente (FTAs) y a consecuencia de ello, el hablante trata de minimizar esa amenaza mediante el uso de distintas estrategias: por un lado, las denominadas “off record”, en las que prevalece la ambigüedad del acto realizado por el hablante y donde estos autores sitúan la ironía, y por otro, las llamadas “on record”, que son actos más directos y claros que se componen de cortesía negativa y cortesía positiva.

Por lo que respecta a la distinción entre la cortesía positiva y la negativa, la primera consiste en elogios que se hacen con respecto a algo o alguien usando juicios negativos, como cuando alguien dice “¡vaya chabola en la que vives!” para dar a entender “que casa más bonita o impresionante tienes”. Este tipo de cortesía se suele usar con el propósito de elogiar, aunque también puede darse el caso de que se use para burlarse e incluso insultar al interlocutor; estas dos últimas posibilidades dependen del tipo de relación que exista entre los hablantes y de las normas que rigen dentro de los grupos sociales. La cortesía negativa consiste en críticas irónicas, como por ejemplo decir “¡un trabajo magnífico!” para dar a entender que se trata de un pésimo trabajo. Estos comentarios pueden tener dos objetivos: bien hacer sentir inferior al interlocutor o, por el contrario, mantener o establecer una relación cercana y familiar con él. Por otro lado, se debe tener en cuenta que el uso de estas formas de cortesía puede ser directa (“on record”) o encubierta (“off record”) y que ambas se pueden usar de manera simultánea en una conversación.

Finalmente, Alba Juez (1996) señala que la ironía es una estrategia que se usa para mantener la imagen del hablante y/o del interlocutor. El que el hablante la use o no dependerá de tres variables de índole social enunciadas por Brown y Levinson: (1) la “*distancia social*” entre el hablante y el oyente, esto es, el grado de conocimiento y familiaridad entre ellos; (2) el “*poder relativo*” del hablante sobre el oyente o viceversa; y (3) el “*grado de imposición absoluta*”, que se refiere al grado de aceptación del uso de figuras retóricas como la ironía en diversos contextos sociales, variable que depende, obviamente, de factores socioculturales.

Sobre la variable ***distancia***, Alba Juez nos dice que la probabilidad de uso de la ironía como estrategia puede darse tanto cuando la distancia entre los hablantes es muy amplia como cuando la distancia es muy pequeña. Esto, a su vez, depende de si el objeto de la ironía es el oyente o una tercera persona y de si la ironía es positiva o negativa. En las relaciones cercanas, la ironía tiende a ser negativa y directa, es decir, la existencia de una relación familiar permite más el uso de la ironía. En cambio, cuando la distancia es mayor, como sucede en la relación entre un jefe y un empleado, el uso de la ironía es menos probable, excepto en casos en que el empleado critica a su jefe sirviéndose de la ironía para comunicar algo que no es posible expresar de manera más directa. La variable ***poder*** es parecida a la distancia. Hay casos en que el hablante usa la ironía porque tiene poder sobre su interlocutor, aunque también los hay otros

en que que la usa precisamente porque no lo tiene, como en el ejemplo del jefe y el empleado. En cuanto a la variable **grado de imposición**, existen situaciones en la vida cotidiana de cada cultura en las que parece que la ironía es más aceptada que en otras. Por ejemplo, en nuestra cultura, se acepta más el uso de la ironía en los debates políticos que en la homilía de los domingos en la iglesia.

En la misma línea de los trabajos de Alba Juez, Alvarado Ortega (2005) realizó un estudio de la ironía verbal en relación con la cortesía. Según los estudios de la cortesía, mantener la imagen pública y evitar hacer daño a los demás son objetivos conversacionales que evitan conflictos y permiten mantener las buenas relaciones entre los interlocutores. En este sentido, conviene distinguir entre la *imagen positiva*, entendida como la imagen que tiene cada individuo de sí mismo y que pretende que sea reconocida, y la *imagen negativa*, que está relacionada con el deseo de los sujetos de que sus actos sean respetados. Todo hablante desarrolla estrategias comunicativas que le permiten tanto mantener como defender su imagen ante los demás. Teniendo en cuenta lo anterior, Alvarado Ortega parte de la idea de que *“el hablante tiene una intención clara de comunicar algo cuando utiliza un enunciado irónico. Así pretende que su oyente infiera lo que no se ha dicho a partir del Principio de Inversión¹⁷, para obtener así el significado completo de su enunciación. De esta manera, cuando un enunciado es irónico puede tener un efecto negativo o positivo. Lo que distingue estos dos tipos de efectos es la presencia o ausencia de burla, es decir, si con la ironía se está produciendo burla, estaremos ante una ironía con efecto negativo, mientras que si hay ausencia de burla estaremos ante una ironía con efecto positivo”* (Alvarado Ortega, 2005, p. 37).

En la ironía con efecto negativo, la burla está dirigida a un oyente y no existe cortesía, porque como señala Alvarado Ortega (2005), no se puede ser cortés cuando se amenaza la imagen social del otro. Esto mismo ocurre cuando la burla está dirigida a una tercera persona que está ausente o hacia una situación.

En la ironía con efecto positivo, la burla no está presente y puede haber o no cortesía. En este sentido, se pueden considerar dos posibilidades: (1) una ironía con efecto positivo e imagen negativa, en la cual la ironía está dirigida hacia el propio hablante (auto-ironía) para proteger su imagen; y (2) una ironía con efecto positivo e

¹⁷ En virtud del principio de inversión, “el hablante viola el requisito de sinceridad e impone al oyente a través del contexto la siguiente instrucción: *Interprete el enunciado a partir de la inversión de los principios conversacionales*” (Alvarado Ortega, 2005, p. 35).

imagen positiva, en la que la ironía se centra en la integración del objeto de la ironía en el grupo y puede estar dirigida hacia el oyente, hacia una tercera persona fuera de la conversación o hacia una situación. El objetivo de la ironía con efecto positivo es mantener una imagen positiva, en cuyo caso la burla no sería adecuada porque afectaría negativamente la imagen que se quiere proteger. La cortesía no puede estar presente en las ironías con efecto negativo, ya que ello supondría una contradicción, pues la burla y la cortesía no pueden aparecer a la vez en la ironía, en tanto en cuanto se está amenazando la imagen del otro. Así pues, una ironía cortés es aquella que no conlleva burla.

Matthews et al. (2006) investigaron el rol que la cortesía y el humor pueden desempeñar en la ironía y el efecto de la asimetría en relación con estos dos aspectos. Para ello crearon ocho viñetas en dos versiones cada una. Cada escenario describía la interacción entre dos personas (amigos cercanos) que, en una de las versiones, daba lugar a un comentario final de crítica y, en la otra, a un comentario positivo. En las situaciones de crítica, el lector se encontraba con tres tipos de respuestas: una crítica irónica, una crítica literal y una opción de “no respuesta”. Un conjunto similar de respuestas se encontró en las situaciones con comentario positivo.

En el primer experimento se evaluó la posibilidad que tenía el hablante de no decir nada tanto en un contexto de crítica como de cumplido. Se podría considerar más cortés no decir nada, frente a la alternativa de crítica, y de mala educación no decir nada cuando se tiene la oportunidad de expresar un cumplido. Los sujetos tenían que leer los textos y valorar el grado de cortesía en la respuesta del sujeto en cada escenario (1=nada cortés, 4=cortesía moderada, y 7=muy cortés). Los resultados mostraron que no existen diferencias entre la crítica irónica y la literal en lo que respecta a la cortesía cuando existe una opción de respuesta más cortés (la no respuesta). Estos datos son consistentes con otras investigaciones del uso del lenguaje que sugieren que cuando un hablante debe transmitir una información importante de signo negativo, la opción preferida es abstenerse de hacer comentarios. Este fenómeno se denomina “efecto silencio”. En cambio, cuando el escenario hace imposible guardar silencio, la crítica irónica se considera la respuesta más cortés posible, aunque estos casos suelen ser más difíciles de imaginar.

En el segundo experimento, los autores compararon el humor tanto en los escenarios de crítica como de cumplido con el fin de evaluar si las críticas eran más

humorísticas que los cumplidos y si los comentarios irónicos eran más humorísticos que los literales. El procedimiento fue idéntico al del primer experimento, salvo que en este caso los participantes debían valorar el grado de humor en las respuestas del sujeto en cada escenario. Los resultados mostraron que los enunciados irónicos se consideraban más humorísticos que los literales, y las críticas irónicas más humorísticas que los cumplidos irónicos. Esta asimetría en el humor asociado con las formas negativas y positivas de la ironía sugiere que, al contrario de lo que sucede con la cortesía, el humor sí se halla directamente implicado en el efecto de asimetría.

Pese a que los resultados de los experimentos anteriores indicaban que la cortesía y el humor están implicados de alguna manera en el uso de la ironía, no había certeza de que estos dos factores medien en las intenciones pragmáticas del hablante irónico. Por ello, en el tercer experimento los autores diseñaron una nueva tarea en la que se dio a los participantes tres opciones (un enunciado irónico, uno literal y la opción de no respuesta) y estos debían señalar el comentario que ellos mismos elegirían si participaran en cada uno de los escenarios. Los resultados mostraron que, a pesar de que los hablantes prefieren ante todo ser literales, las respuestas irónicas fueron más comunes cuando se hacía una crítica que cuando se hacía un cumplido. Además, parece que el humor es una fuerte motivación en la decisión del hablante a la hora de usar la ironía, mientras que la cortesía lo es a la hora de usar enunciados literales o de no decir nada.

En el cuarto experimento, los autores eliminaron la opción de “no respuesta” y limitaron las opciones a las respuestas irónicas y literales, al considerar que la presencia de cortesía, tanto en la críticas irónicas como en los cumplidos, puede depender de la presencia o ausencia de dicha opción en la tarea que realizaban los participantes. Los resultados mostraron que los sujetos elegían más enunciados irónicos de crítica que de alabanza y que la elección de los enunciados literales estaba determinada por la elección de enunciados irónicos. Además, estos resultados confirmaron que las críticas irónicas se consideran más corteses que los cumplidos y que el humor es un factor importante en la decisión de emplear las formas irónicas.

En resumen, en lo que respecta al rol de la cortesía en la ironía, el estudio que acabamos de describir muestra que en situaciones donde un comentario negativo es lo más adecuado, existen respuestas alternativas (como es el caso de la “no-respuesta”) a los comentarios irónicos o a los literales y estas respuestas se consideran más corteses.

Por lo tanto, si el objetivo del hablante es ser cortés, el uso de una crítica irónica sería un recurso muy pobre si se dispone de otras posibilidades de respuesta.

En lo que respecta al humor, los resultados de este estudio sugieren que las críticas y los elogios irónicos son más humorísticos que sus correlatos literales. Y en lo que se refiere al efecto de asimetría, las críticas irónicas fueron puntuadas como más humorísticas que los elogios, lo que indica que los elogios no sirven si el propósito del hablante es ser divertido o gracioso. Así pues, en cualquier contexto en el que se use la ironía con el propósito de ser divertido, se espera observar el efecto de asimetría (Matthews et al., 2006).

Un aspecto que resaltan los autores con respecto a la influencia de la cortesía y el humor en la producción de la ironía es la importancia del tipo de relación que existe entre los interlocutores. En el trabajo que hemos comentado, los escenarios creados tenían como protagonistas dos amigos cercanos. Posiblemente en un contexto social diferente, en el que el objetivo del comentario fuera un extraño, en lugar de un amigo, la cortesía tuviera más influencia que el humor a la hora de elegir el uso de un enunciado irónico. Asimismo, el humor puede ser menos importante si el comentario irónico hace referencia a una tercera persona ajena a la conversación.

Según se ha comentado, las dos funciones que se atribuyen al uso de ironía en el habla son la crítica y el humor. El predominio de una u otra depende del tipo de relación que existe entre los hablantes. En el próximo apartado examinaremos cuál es la función predominante en la ironía, la burla o la crítica, y bajo qué circunstancias se emplea una u otra función en el uso de la ironía en la conversación.

3.2. Intención irónica: humor o crítica

El humor y la crítica han estado asociados tradicionalmente al uso de la ironía. En Sócrates la ironía se usaba para causar la risa en los oyentes y a la vez ridiculizar a su interlocutor haciendo evidente su ignorancia. Como recurso de la oratoria, Quintiliano, relacionó la ironía con la burla, al igual que hicieron Aristóteles y Cicerón. La ironía también ha sido un recurso de escritores como Cervantes, quien usa la ironía en su más famoso personaje, Don Quijote, y nos presenta una lectura cómica del mismo. Sin embargo, el uso de la ironía está asociado a otras actitudes, además de la burla. Grice (1998b, p. 173) nos dice que *“la ironía está conectada íntimamente con la*

expresión de un sentimiento, actitud o evaluación. No es posible decir algo irónicamente a menos que nuestro enunciado refleje un juicio de hostilidad o desprecio o sentimientos de desdén o indignación". Wilson y Sperber (2004, p. 264) señalan al respecto que *"según la teoría de la relevancia, la ironía verbal implica la expresión de una actitud tácitamente distante –irónica, escéptica, amarga o burlona- hacia un pensamiento o enunciado atribuidos a alguien".*

La ironía resulta un concepto muy complejo y amplio, por lo que su uso por parte del hablante puede estar relacionado tanto con la expresión de una crítica solapada o no hacia el interlocutor, una tercera persona o la situación, como con la intención de burlarse o crear una situación divertida entre los interlocutores con el único objetivo de causar la risa y, de esta manera, mantener y estrechar los lazos entre ellos. Y la elección de un propósito está estrechamente ligada a la relación que exista entre los hablantes y a las normas sociales y culturales.

Las investigaciones desde la psicolingüística sugieren que la ironía verbal se usa para alcanzar objetivos sociales y comunicativos complejos, por ejemplo, llevar humor a una situación determinada. Algunos trabajos centrados en la comprensión de enunciados irónicos han mostrado que los adultos perciben como más divertidos y con más juego los comentarios irónicos que los literales. El humor está asociado a la ironía porque en muchos casos los enunciados irónicos son divertidos y a la vez que expresan un juicio negativo, porque la gente los encuentra cómicos sin que su imagen se vea afectada (Gibbs, 2000). En definitiva, la ironía es más divertida que el lenguaje literal por la sorpresa que provoca la discrepancia entre lo que se dice y lo que se quiere significar.

La relación entre el humor y la ironía es muy estrecha. La contradicción que se expresa a través de ella y el tipo de elogio o agresión que contiene le dan un efecto cómico y humorístico al discurso. La ironía verbal se usa con frecuencia para criticar a una persona o situación cuando los eventos no resultaron como esperábamos. Por ejemplo, si un chico invita a cenar a una chica y ella espera ir a un buen restaurante, pero cuando llegan se encuentra que es un Burger, ella podría decir: *"Este es uno de los mejores sitios de la ciudad"*.

Attardo (2001) presenta una clasificación de varias funciones del humor en la ironía. Éstas son:

- *Afiliación a un grupo*: la ironía se usa tanto para incluir como excluir a alguien de un grupo. La ironía construye la solidaridad dentro del grupo a través del juego compartido; pero también se puede usar para expresar un juicio negativo acerca de alguien.
- *Sofisticación*: uno de los propósitos de la ironía parece ser el alarde o la chulería del hablante. Este comportamiento lo aleja y de ahí su superioridad hacia y desde la situación y sus habilidades para jugar con el lenguaje (diciendo una cosa mientras significa otra). En nuestra sociedad, la ironía se usa para hacer reír a la gente, claro está que dentro de ciertos límites.
- *Evaluación*: la ironía ha estado asociada a la expresión de sentimientos, actitudes o evaluaciones. Y las actitudes que se expresan pueden ser tanto negativas como positivas.
- *Cortesía*: aunque la ironía es agresiva, su uso le permite al hablante mantener su imagen mucho mejor que cuando se expresa una agresión de manera abierta.
- *Aspecto persuasivo*: la ironía es un arma muy eficaz de la retórica, porque presupone que la verdad del enunciado es evidente, por lo que se puede usar como una estrategia para persuadir.
- *Retractilidad*: la ironía le permite al hablante evitar cualquier sanción que pueda derivarse de la expresión de lo que él piensa. Desde esta perspectiva, la ironía le permite asumir una actitud de evasión hacia lo que acaba de decir.

Muchas de estas funciones se mezclan entre sí. Por ejemplo, la ironía se usa como una forma de cortesía que nos permite hacer una evaluación negativa de una situación o de una persona y mantener nuestra imagen intacta. O podemos usar la ironía entre amigos con el objetivo de provocar la risa y, a la vez, evadir una pregunta o situación que nos resulta incómoda en ese momento, salvando así las diferencias que han surgido.

En una investigación realizada por Kotthoff (2003), se estudió la ironía en dos contextos diferentes: en conversaciones privadas entre personas conocidas y en los debates televisivos. Con respecto al uso de la ironía en conversaciones privadas, la investigadora afirma que burlarse juega un papel importante en las conversaciones informales entre amigos, ya que la burla se usa con más frecuencia entre personas que se conocen muy bien entre sí. Los resultados de su análisis mostraron que en el contexto de las relaciones amistosas, la burla es la actitud más común que se expresa

en los actos irónicos. *“La burla juega un papel importante en las conversaciones informales entre amigos, porque la gente prefiere usar esta estrategia con aquellos con quienes se siente lo suficientemente seguro para ‘chincar’”* (Kotthoff, 2003, p. 1400).

La burla refleja mucho de la construcción comunicativa de la amistad, que no siempre está orientada a mantener la armonía entre los amigos. Los amigos deben buscar a menudo estrategias que les ayuden a lidiar con sus diferencias, y la ironía amistosa y la burla parecen ser la manera más productiva de comunicar sus diferencias. La ironía entre amigos tiende a ser entendida como un juego, que se amplía cuando el otro responde con otro enunciado irónico en la conversación.

En lo que respecta a los debates televisivos, el uso de la ironía es menor que en las conversaciones privadas, aunque tradicionalmente el uso de la ironía se ha atribuido más al dominio público, como es el caso de los debates entre políticos. La ironía, en estos contextos, juega un papel importante en la puesta en escena de la controversia entre los participantes y es percibida como una crítica. Además, señala Kotthoff (2003) que en estas situaciones, al adversario le resulta difícil reaccionar cuando su oponente usa la ironía, al contrario que en los contextos entre amigos, donde es una forma positiva de gestionar las diferencias.

Los resultados de Gibbs (2000) confirman que la ironía se percibe más como una burla que como una crítica. En un estudio del uso de la ironía entre estudiantes universitarios, la crítica se usó con el objetivo de burlarse sin la intención de dañar o censurar al otro seriamente. Especialmente los comentarios sarcásticos fueron vistos, en mayor medida, un 75%, como humorísticos.

Por otra parte, los resultados de la investigación de Jorgensen (1995), cuyo objetivo era evaluar la función de la ironía sarcástica en el habla, y más específicamente el uso de la ironía como estrategia para guardar la imagen, sugieren lo siguiente: (1) Los sarcasmos son usados por los hablantes de forma directa sobre la víctima, que por lo general es una persona cercana o un amigo íntimo, especialmente en relación con errores triviales. La motivación para su uso, en mayor proporción, fue expresar un pensamiento o sentimiento negativo hacia la víctima y, en menor medida, ser gracioso; además, los sujetos consideran más adecuado usar el sarcasmo con las personas con las que tienen una relación más cercana. En conclusión, el sarcasmo se hace de manera directa a la víctima y no hacia una tercera persona ausente en la conversación, expresa una queja o crítica contra su interlocutor (víctima) y se utiliza

sobre todo con los amigos cercanos y familiares. (2) Los sentimientos de quienes son objeto del sarcasmo fueron negativos tanto en los sarcasmos como en las críticas directas; pero en el sarcasmo las intenciones del hablante se perciben tan serias como en las críticas. Además, el sarcasmo hace que la víctima experimente menos sentimientos negativos hacia el hablante que cuando se usa la crítica directa. (3) La ironía mantiene la imagen del hablante en situaciones en las que la crítica directa lo haría parecer injusto, desconsiderado, insultante y grosero.

Con respecto a la percepción de las críticas irónicas, Dews y Winner (1995) señalan que la ironía es la forma más desagradable de crítica y que se percibe como más insultante que los enunciados negativos directos. Además, para ellas, la ironía se usa para burlarse sin humillar a la víctima. Pero, por otra parte, la ironía también puede ser percibida como menos insultante y desagradable que los enunciados negativos directos, ya que al tratarse de enunciados indirectos, los insultos irónicos se usan para comunicar una crítica con menos amenaza para nuestra imagen que los insultos literales.

El uso y la comprensión de la ironía se hallan restringidos por la combinación de diferentes factores, entre ellos, la relación entre el hablante y el oyente y el conocimiento compartido entre los hablantes, es decir, las creencias y normas compartidas. El trabajo de Pexman y Zvaigzne (2004) se centró en el uso de la ironía en relaciones muy estrechas comparado con su uso en relaciones distantes. Los resultados de este estudio mostraron que el tipo de relación entre los hablantes afecta a muchos objetivos comunicativos relacionados con la ironía; así, por ejemplo, los enunciados irónicos que tenían como objetivo ser solidario con el oyente se percibieron como más divertidos y burlones que aquellos que no tenían este objetivo. Los hablantes confían más en la información compartida cuando deciden usar un cumplido irónico que cuando deciden usar un insulto irónico. Además, el tipo de relación entre los hablantes es importante en la interpretación y uso de los cumplidos irónicos y menos en los insultos irónicos. Esto se puede explicar, según los autores, porque cada tipo de enunciado requiere de un tipo de inferencia diferente.

Los cumplidos irónicos requieren una inferencia en la que el hablante hace una evaluación positiva del interlocutor, la situación o un tercero ajeno a la conversación para expresar rechazo o desaprobación hacia éstos con una evaluación negativa. Sin embargo, en las relaciones de solidaridad existe una alta probabilidad de que el

hablante evalúe el enunciado positivamente y profiera el enunciado con el objetivo de afirmar la proximidad de su relación. Ahora bien, los insultos irónicos, por el contrario, requieren la inferencia de que el hablante está haciendo una evaluación negativa de la persona o situación y expresa desaprobación o rechazo por parte de la persona de quien proviene, en cuyo caso, la relación de solidaridad se rompe.

En el estudio de Pexman y Zvaigzne, los cumplidos irónicos en las relaciones de solidaridad se percibieron como más humorísticos que los insultos, lo que sugiere que con estos enunciados, los hablantes confían en lograr sus objetivos comunicativos. Pese a ello, observaron que los hablantes manifestaban más dudas y dificultades al usar estos enunciados, y tendían a sentirse más incomprendidos por sus interlocutores. Según Pexman y Zvaigzne (2004), esto se puede deber a que el alto grado de humor que se percibe en estos enunciados hace que el destinatario sienta sorpresa cuando el hablante los utiliza. Aunque los cumplidos irónicos son más arriesgados y los hablantes son reacios a usarlos, juegan un papel importante en la construcción y el mantenimiento de las relaciones de solidaridad.

En conclusión, la ironía es una estrategia de cortesía que usan los hablantes para mantener su imagen y su uso depende en gran medida de la relación que existe entre los participantes en la conversación. Este aspecto es especialmente relevante cuando se usa la ironía crítica, porque cuando las personas no comparten una relación estrecha o ésta es asimétrica, como en el caso de un subordinado con su jefe, este tipo de enunciado le permite al hablante mantener su imagen, resulta más aceptable en virtud de las normas sociales establecidas (“no puedes criticar a tu jefe directamente”) y, por ello, resulta menos agresiva que una crítica directa.

La burla y la crítica son funciones que se usan por igual en la ironía verbal, sin que haya un predominio de ninguna de ellas en términos absolutos. La elección de una u otra depende de los objetivos comunicativos y del tipo de relación entre los hablantes. Según se muestra en diversos trabajos, la burla se usa con más frecuencia entre amigos y la crítica entre personas que mantienen una relación más distante.

Introducción

La ironía no es solo un fenómeno verbal, sino que se manifiesta de formas muy diversas que se expresan a través de la cultura mediante manifestaciones sociales y artísticas variopintas. Así, por ejemplo, se puede decir que hay situaciones irónicas, como cuando un compositor como **Beethoven** se queda sordo o un pintor tan grande como **Monet** pierde la vista. Y algunas veces podemos ser testigos de un suceso poco creíble o contradictorio que tildamos de irónico, como ver a Fidel Castro, el mandatario cubano, aparecer en televisión vistiendo un chándal de la marca americana de ropa deportiva “**Nike**” y luego escuchamos su discurso contra del imperialismo yanqui.

La literatura que existe sobre la clasificación de los diferentes tipos de ironía es muy amplia. De ellos solo tendremos en cuenta la distinción entre la ironía socrática, la ironía dramática, la ironía situacional y la ironía verbal. De estas cuatro formas de ironía, solo la primera y la última se formulan lingüísticamente. En este capítulo nos centraremos en los tipos de ironía que describen en la literatura y especialmente en la ironía verbal. Más tarde nos centraremos en dos de las estructuras que se usan para comunicar la ironía verbal, las hipérboles y las preguntas retóricas.

4.1. Tipología de la ironía

4.1.1. La ironía socrática

Esta forma de ironía se define como aquella técnica retórica en la que se finge ignorancia para mostrar un fallo en el pensamiento de otro (Kreuz y Roberts, 1993). Lo importante de la ironía socrática es la noción de fingimiento, porque el hablante sabe las repuestas pero finge no saberlas. Esta técnica se usa con fines pedagógicos (Attardo, 2000) y ha sido adoptada por instituciones pedagógicas de todo el mundo como un método de educación. El profesor, quien se supone es el poseedor de los conocimientos, nunca responde a las preguntas, sino que las plantea a sus estudiantes,

quienes han estudiado y preparado la lectura y están en la capacidad de proporcionar la información a otros compañeros de su clase. En algunas ocasiones, el profesor dirige las preguntas para señalar los puntos que no han sido comprendidos o que han quedado poco claros; entonces, la fingida "ignorancia" por parte del profesor se convierte en un medio para un fin. Por otro lado, la ironía socrática se puede usar para evitar discutir un tema incómodo, ya que a veces hacer ver que no disponemos de la información puede darnos ventaja o sacarnos de un apuro. Por ejemplo, la compañera de piso de Ana ha cogido sin permiso su blusa favorita, con tan mala suerte que la ha manchado. Ésta intenta arreglarlo, pero la mancha no sale. Entonces, decide doblarla y dejarla en el cajón. Cuando llega Ana y le pregunta a su compañera si sabe qué ha pasado, ella responde: *"pues oye, no tengo ni idea como has podido manchar la blusa, seguro que no te acuerdas de cómo paso"*. Por otra parte, la ironía socrática se usa también en la comedia para crear situaciones divertidas y para provocar la risa en el público, creando situaciones en las que las preguntas resultan divertidas.

La diferencia entre la ironía socrática y la ironía verbal es que la primera es más una técnica para enseñar, crear situaciones divertidas o que nos permite salir de situaciones comprometidas, pero no tiene la intención de ser irónico, como sucede en la ironía verbal. En este sentido, no se puede considerar un ejemplo paradigmático de ironía.

4.1.2 La ironía situacional

La ironía situacional es ajena a la voluntad de quien la sufre. Es la ironía de los procesos y las situaciones imprevistas que defraudan la expectación del que observa (Haverkate, 1984), situaciones o eventos del mundo que son irónicos por naturaleza (Gibbs, 1994). En la ironía situacional, los eventos son opuestos a lo que debería ser o naturalmente se espera y tienen un carácter trágico o humorístico. Este tipo de ironía presenta dos rasgos claves: uno es lo inesperado de la situación y el otro, la fragilidad humana que se pone de manifiesto en el hecho de que los eventos irónicos parecen burlarse del orden natural de las cosas (Lucariello, 1994). En esta forma de ironía se da una relación especial entre dos eventos (Kreuz y Roberts, 1993). Un ejemplo de este tipo de ironía es una noticia aparecida en los medios de comunicación en marzo de 2010: el senador del partido republicano de los Estados Unidos Roy Ashburn, que se

destacó siempre como fuerte opositor de los derechos de los *gays*, admitió su homosexualidad cuando fue arrestado saliendo de un bar frecuentado por homosexuales. Seguro que tanto los periodistas como sus seguidores consideraron la situación como irónica, ante la contradicción que supone que un fuerte opositor a la aprobación de leyes en favor del colectivo homosexual admita públicamente su identidad sexual.

La diferencia entre la ironía situacional y la ironía verbal se encuentra en el plano lingüístico. En la primera, el hablante expresa el carácter irónico de los acontecimientos que hacemos mediante expresiones como: *Es irónico que el senador sea un opositor a las leyes de los gays cuando ha admitido su homosexualidad... ¿no es irónico que haya pasado esto? Irónicamente...* En cambio, en la ironía verbal no usamos este tipo de referencias metalingüísticas cuando queremos ser irónicos; no es preciso usar expresiones como *irónicamente digo..., voy a ser irónico al decir esto..., mi comentario irónico....* Como señala Gibbs (1994), la ironía verbal es intencional, es decir, un individuo consciente e intencionadamente emplea la técnica de la ironía; en cambio, la ironía situacional se deriva del fluir de los acontecimientos que por azar resultan irónicos (por ejemplo, el ladrón robado, un hombre que roba la cartera a otros mientras su compañero le roba la suya). Tanto la ironía situacional como la verbal implican una contradicción, pero mientras que en la primera la contradicción se percibe en la situación que se genera por la fuerza del destino, en la ironía verbal los hablantes son conscientes de que están usando la ironía.

4.1.3. La ironía dramática

El origen de esta forma de ironía se halla en la tragedia “Edipo rey”, por lo que se denomina también trágica o sofocleana. Pretende reflejar en forma literaria la ironía del sino describiendo acontecimientos que suceden al contrario de como esperaban sus protagonistas (Haverkate, 1985). Además, el espectador o lector está al corriente de acontecimientos que los personajes ignoran (Schoentjes, 2003). Un ejemplo lo encontramos en la obra “Romeo y Julieta” de Shakespeare. Romeo encuentra a Julieta dormida y piensa que está muerta y se suicida. Al despertar, Julieta ve a su amado muerto y se suicida con el puñal. El público, como observador, sabe que Julieta no está muerta, pero el hecho de que Romeo imagine que está muerta aumenta la intensidad

de la situación dramática. Schoentjes (2003) señala que sea trágico o cómico el género, la ironía en la obra se apoya casi siempre en identidades ocultas. En la obra de teatro “La ratonera” de Agatha Christie, un joven sargento de policía, que llega para advertir de que un peligro acecha al pueblo, resulta ser el asesino y el militar retirado, considerado como sospechoso de los crímenes, resulta ser realidad el policía que captura al asesino a tiempo.

La diferencia entre la ironía dramática y la ironía verbal reside en la intención; que el hablante sea irónico es una condición necesaria en la ironía verbal. En cambio, en la ironía dramática el autor de la obra es irónico cuando presenta los acontecimientos o situaciones irónicas que no son intencionales. La ironía verbal es para ser emitida y la ironía dramática es para ser observada. En la ironía dramática se asume lo siguiente: (a) la audiencia sabe más que los protagonistas, (b) los personajes actúan de manera diferente a lo que se espera o se desea, (c) los personajes o las situaciones son contrastadas con los efectos irónicos, como en la parodia, la sátira o la tragedia, y (d) hay un marcado contraste entre lo que los personajes comprenden acerca de sus actos y lo que la obra demuestra de ellos. Este tipo de ironía, donde las falsas imágenes que los personajes han formado de sí mismos chocan con el significado que la audiencia se forma, es común en las novelas y en las obras de teatro (Gibbs, 1994; Kreuz y Roberts, 1993).

4.1.4. La ironía verbal

Los primeros estudios de la ironía, dentro de la pragmática, asumen la definición clásica de la ironía verbal de Quintiliano, “*decir lo contrario de lo que se quiere significar*”. En ella, el término “opuesto” es entendido como que un enunciado literal es remplazado por su enunciado opuesto palabra por palabra.

Grice (1998a) desarrolló la noción de *implicatura conversacional*, aplicándola a la concepción tradicional de ironía, y describe esta figura como la violación de la máxima de cualidad (que establece que la contribución del hablante debe ser verdadera), por lo que el enunciado irónico es falso en su sentido literal. Por ejemplo, si dos amigos van al fútbol y llueve a mares, y uno de ellos dice “*El clima ideal para ir al estadio*”, su afirmación es claramente falsa. Además, Grice señala que la ironía está siempre acompañada de una forma de evaluación, lo que significa que el autor añade

una evaluación a la definición estándar *“la oposición implícita entre el significado literal y el intencionado”*.

Como vimos en el capítulo 2 (apartado 2.5.1.), la teoría de Attardo (2000) considera que la ironía puede ser explicada desde los principios y máximas de Grice (1998). Este autor recoge la visión de la teoría tradicional y la amplía con la “máxima de la inadecuación”. Según ello, la ironía se produce cuando un enunciado es inadecuado en el contexto en que se emite, aunque se trata de una “inadecuación relevante”. Esta definición permite apreciar la ironía en de casos como el siguiente: cuando vamos a algún establecimiento y nos atiende alguien desagradable, entonces decimos *“me encanta lo amable que es la gente en este sitio”*, produciendo un enunciado literalmente inadecuado, dado el hecho de que la atención no ha sido buena. Aunque la explicación de Attardo (2000) relaciona la ironía con la inadecuación, también la conecta con la relevancia, porque la interpretación irónica debe ser relevante en el contexto. Esto añade otra condición a la ironía en comparación con la teoría de Grice, y es que la interpretación irónica debe ser relevante en el contexto en que se produce.

Mientras que Attardo (2000) opta por modificar la teoría de Grice, otros investigadores optan por definir la ironía desde otra perspectiva teórica. La primera de las teorías que adoptan otra perspectiva es la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson (1994; Wilson y Sperber, 2004), quienes definen la ironía como una forma de mención ecoica (tal y como se explicó en el apartado 2.2.3. del capítulo 2) Además, los autores señalan que para que un enunciado sea irónico debe mostrar implícitamente una actitud negativa hacia el enunciado, idea o actitud que ha sido objeto de eco. Así pues, al igual que Grice, Sperber y Wilson muestran su acuerdo de que la ironía incluye una valoración. Para deducir esta valoración se debe tener en cuenta el contexto, el tono de voz y algunas claves paralingüísticas, es decir, un enunciado irónico debe ser congruente con el contexto.

Giora (1999) y Giora y Fein (1999) presentan la teoría de la prominencia, según la cual el acceso a los significados literal e irónico de un enunciado se da en paralelo, resultando favorecido el significado más prominente, es decir, se accede primero al significado que resulta más familiar a los usuarios de la lengua. Los defensores de esta teoría señalan que el contexto es importante pero no determinante en la comprensión de los enunciados irónicos.

Por su parte, autores como Clark y Gerrig (1994) definen la ironía como una forma de fingimiento, volviendo así al significado original de la palabra *eironeia*. Este enfoque establece que la ironía tiene varias voces: un hablante irónico (S) que finge ser ignorante y un hablante (S') que se dirige a un receptor (ignorante) A. El receptor A interpreta el enunciado a través de este fingimiento y es capaz de comprender el comentario irónico. Esta teoría postula, por tanto, que la ironía está dirigida a algo o a alguien que es su objetivo.

Al igual que las concepciones anteriores de ironía, esta teoría cuenta con elementos que son básicos para su definición: la ironía es implícita y en ella se puede observar una oposición entre las lecturas irónica y literal del enunciado. Al mismo tiempo, la ironía tiene un objetivo (el hablante, el destinatario o el espectador) de quien se pretende burlar o que hace que la ironía sea una forma de evaluación. Y esto viene a menudo reforzado por un tono de voz irónico que los autores describen como exagerado o caricaturizado.

Kumon-Nakamura et al. (1995) basan su teoría en que los enunciados irónicos pueden ser interpretados como una *alusión a las expectativas fallidas*. La alusión es la discrepancia entre lo que se espera (lo que debería ser) y lo que realmente es. Al mismo tiempo, la ironía implica *insinceridad pragmática*, que se entiende como la violación intencional de las condiciones de felicidad. El fingimiento es solo una forma de insinceridad pragmática. La teoría de Kumon-Nakamura et al. (1995) permite explicar la ironía en función de información extralingüística relacionada con los hablantes o con los hechos objeto del comentario, así como con las actitudes expresadas por los hablantes hacia los referentes.

Finalmente, Utsumi (2000) habla de un entorno irónico, el cual es evocado cuando se cumplen tres condiciones: (1) el hablante tiene unas expectativas que no se cumplen; (2) hay una violación intencional de uno de los principios pragmáticos; y (3) el hablante expresa una actitud negativa, mediante claves verbales y no verbales. Las emociones que expresa el hablante, según el autor, están relacionadas con emociones negativas como la decepción, la ira o la rabia, pero también puede provocar emociones positivas, pues la ironía puede resultar divertida o evocar un sentimiento de solidaridad social.

Como podemos observar en la breve descripción del concepto de ironía verbal que hemos hecho en este apartado, los enunciados irónicos tienen una serie de

características que deben incluirse en la definición de la ironía: (1) la ironía es siempre implícita, (2) la ironía es intencionada (se usa para burlarse o criticar) y se dirige a alguien o algo, (3) el significado intencional es diferente o contrario al significado habitual, (4) el significado irónico se percibe siempre en un contexto determinado y (5) la intención irónica se apoya en unas claves verbales y no verbales.

4.2. Dos formas de ironía verbal: hipérboles y preguntas retóricas

Roberts y Kreuz (1994) realizaron un trabajo de investigación cuyo propósito era examinar los objetivos discursivos que acompañan al uso de ocho formas de lenguaje figurado entre las que se encontraban la hipérbole y la pregunta retórica. Las funciones psicológicas que atribuyen los autores a estas dos formas de lenguaje figurado son: la exageración a la hipérbole (por ejemplo, “prefiero que me frían en aceite antes que tomar sus clases”) y la pregunta que no requiere una respuesta, en el caso de la pregunta retórica (“¿cuántas veces tengo que decírtelo?”). Los resultados señalaron que los objetivos específicos en la comunicación están relacionados con la forma particular de lenguaje figurado que usa el hablante. Con el uso de las hipérboles, el hablante pretende ser divertido, añadir interés, enfatizar o clarificar. Y con las preguntas retóricas, mostrar una emoción negativa o clarificar.

En esta investigación, se utilizó la hipérbole y la pregunta retórica como dos formas del lenguaje figurado y se las equiparaba con las dos figuras que han sido más relevantes en los estudios del lenguaje figurado, la ironía y la metáfora. Y es que, como señalan Gibbs y Colston (2007), existe una tendencia en la literatura de los estudios de la ironía (véase por ejemplo Kreuz, Long y Church, 1991; Kreuz y Roberts, 1993; Colston, 2000; Gibbs, 2000; Toplak y Katz, 2000; Kotthoff, 2003) a concebirla solo en términos del sarcasmo clásico, con el que el hablante critica o hiere al oyente, aunque el sarcasmo, en realidad, es solo una de las posibles formas de ironía. Muchos estudios asumen que el sarcasmo es el ejemplo típico de ironía en el discurso y no existe consenso en si sarcasmo e ironía son esencialmente lo mismo con diferencias superficiales o si difieren significativamente (Attardo, 2001). Incluso en algunos casos se usan indistintamente los términos “sarcasmo” e “ironía” para referirse a la misma figura.

Sin embargo, las preguntas retóricas y las hipérboles también se usan para comunicar diferentes clases de significados irónicos. Aunque ambos tipos de enunciados encajan dentro de la categoría más general de la ironía, estas formas no son completamente equivalentes en la manera de expresar diferentes significados interpersonales y obtener diferentes reacciones afectivas de los oyentes. Así, Gibbs (2000, p. 23) señala que *“la ironía no es una categoría uniforme de lenguaje figurado, sino que incluye una variedad de tipos, cada uno de los cuales está motivado por factores cognitivos, lingüísticos y sociales diferentes y transmite distintos significados pragmáticos”*. También señala que la expresión de actitudes y creencias a través de diferentes formas de lenguaje irónico depende de la percepción de objetos, personas y eventos como irónicos ellos mismos. Y esta conceptualización irónica forma parte, con frecuencia, de los intereses compartidos por los hablantes.

4.2.1. Hipérboles

Desde la retórica, la etimología del término “hipérbole” en griego y en latín se refiere a las nociones de “exceso” y “exageración”, como podemos comprobar en el diccionario de la RAE¹⁸ : *“1. f. Ret. Figura que consiste en aumentar o disminuir excesivamente aquello de lo que se habla. 2. f. Exageración de una circunstancia, relato o noticia”*. Y las funciones retóricas que se atribuyen a la hipérbole son la persuasión y la ornamentación, y es que la hipérbole se concibe como una figura que se usa con el objetivo de argumentar o embellecer el discurso hablado o escrito, proporcionando así una mayor riqueza a los textos.

La hipérbole ha figurado desde la época de los griegos como una de las principales figuras del discurso dentro del marco general de la retórica que por muchos siglos formó, junto con la gramática, los pilares fundamentales del estudio del lenguaje (McCarthy y Carter, 2004). La hipérbole también ha estado ligada al campo de la creación literaria (Cano Mora, 2008). Azuastre y Casas (1997 p. 86) la definen como *“tropo por exageración, que parte de un concepto real para magnificarlo o minimizarlo a través de su sustitución por otra idea semejante cuya equiparación con el primer término resulta, empero, desproporcionada”*.

¹⁸ En: <http://www.rae.es/rae.html> (12-03-2010)

Siendo una figura del lenguaje, la hipérbole también ha despertado el interés de disciplinas como la pragmática, la psicología cognitiva y la psicolingüística, especialmente en lo relacionando con los estudios del lenguaje figurado. La hipérbole es una figura que se relaciona con la ironía verbal, bien como una forma que se usa para comunicar intenciones irónicas (Gibbs, 2000) o como una clave para indicar las intenciones irónicas (Kreuz y Roberts, 1995).

A continuación, describiremos los estudios de la hipérbole desde tres perspectivas fundamentales: (1) la hipérbole como una figura de la ironía, (2) la hipérbole como una clave de la ironía y (3) estudios de la ironía que tenían como objetivo la investigación de uso de la hipérbole en contextos reales de uso.

4.2.1.1. La hipérbole como una figura de la ironía

La hipérbole, entendida como figura retórica, ha estado ligada siempre a la ironía. Schoentjes (2003, pp. 149-150) nos dice que *“la hipérbole permite obtener un desvío irónico por un principio inverso: decir más para significar menos. La exageración, que es un signo característico, convierte a esta figura en menos elegante que las lítotes¹⁹: lejos de quedarse en el campo de la intención, se sitúa en el campo del exceso. Un gran número de ironías de la conversación cotidiana tienen que ver con la hipérbole: el solo hecho de añadir “muy” a cualquier adjetivo de valor basta para hacer cambiar un cumplido por una crítica. Es importante señalar aquí que la hipérbole irónica es la que apoya el rechazo por alabanza y no al contrario, pues no se produce ironía cuando se acentúa el rechazo para aumentar el peso de la alabanza”*.

Los trabajos de Colston y Keller (1998) y de Colston y O’Brien (2000) se han centrado en el estudio de la hipérbole como figura que se usa para comunicar intenciones irónicas a través del uso de la exageración. Los investigadores destacan el concepto de contraste, o discrepancia entre lo que se espera y lo que realmente sucede, en la

¹⁹ Lítote se corresponde con el término inglés “understatement” (Schoentjes , 2003, p. 149). Según el diccionario de la RAE, la lítote se define como una figura retórica caracterizada por la **atenuación**: *“Figura que consiste en no expresar todo lo que se quiere dar a entender, sin que por esto deje de ser bien comprendida la intención de quien habla. Se usa generalmente negando lo contrario de aquello que se quiere afirmar; p. ej., No soy tan insensato. En esto no os alabo.”* En: <http://www.rae.es/rae.html> (12-03-2010)

identificación de las intenciones del hablante cuando usan la exageración para comunicar sus intenciones irónicas.

Colston y Keller (1998) realizaron tres experimentos destinados a examinar cómo la gente comprende la ironía y la hipérbole como expresión de sorpresa. Según los autores, la gente puede expresar verbalmente sorpresa señalando el contraste entre lo que se espera y lo que realmente ocurre. Y tanto la ironía verbal como la hipérbole hacen uso de este contraste.

En el primer experimento, se valoró el grado de sorpresa expresado por las hipérboles, las ironías o la combinación de estas dos últimas cuando la magnitud de las mismas es más o menos esperada conforme al hecho relatado. Los resultados mostraron que cuando la ironía y la hipérbole se usaban de manera combinada para expresar una situación inesperada, se expresó más sorpresa que cuando la ironía y la hipérbole se usaron de manera separada, lo que sustenta la idea de que los diferentes mecanismos usados por la ironía y la hipérbole para expresar sorpresa se pueden combinar. En comparación con los enunciados literales, las hipérboles y las ironías expresan más sorpresa también por separado, lo que apoya los resultados de otras investigaciones que sugieren que la ironía y la hipérbole hacen uso del contraste entre los eventos esperados y los ocurridos. Y en lo que respecta a la interacción entre el tipo de comentario esperado y la magnitud (mayor o menor) de la sorpresa, ésta se produce por la asimetría entre el contraste (lo esperado y lo ocurrido). Así, cuando el contraste es de mayor magnitud de lo esperado, la hipérbole expresa mayor sorpresa que cuando el contraste es menor.

En el segundo experimento se examinó hasta qué punto diferentes grados de sorpresa se expresa a través de diversos grados de exageración en el uso de la hipérbole. Para ello, se pidió a los participantes que puntuaran el grado de sorpresa que ellos percibían en cada uno de los escenarios creados (0= totalmente inesperado y 7= poco inesperado) para lo que usaron historias con tres niveles de exageración (hipérboles realistas, hipérboles posibles pero poco probables e hipérboles imposibles) en comentarios que expresaban sorpresa. Los resultados mostraron que el uso de diferentes niveles de exageración usando las hipérboles no estaba correlacionado con el grado de sorpresa percibida por los participantes. Antes bien, parece que los oyentes se sorprenden incluso con los comentarios literales, lo que sugiere que la

hipérbole indica sorpresa por encima de la percepción de las expectativas que no se cumplen.

En el tercer experimento, se usaron los mismos materiales del experimento dos y se les pidió a los participantes que puntuaran lo fácil o difícil que les resultaba decir si los hablantes estaban sorprendidos teniendo en cuenta el comentario de su interlocutor (0= muy fácil y 7= muy difícil). Los resultados mostraron que cuanto mayor era el grado de exageración y la discrepancia entre los eventos esperados y los posteriores, más fácil era para los participantes determinar que el hablante estaba sorprendido.

Este estudio concluye que el grado de percepción de sorpresa es mayor cuando las hipérboles y las ironías están unidas, es decir, que se pueden combinar los efectos de estas dos figuras para alcanzar un mayor grado de sorpresa. Además, los resultados indican que la comprensión de la hipóbole puede basarse en la discrepancia entre los eventos esperados y los posteriores. Es decir, el uso del “contraste” entre lo que se espera que suceda y lo que sucede realmente permite a los hablantes percibir la sorpresa en las hipérboles y las ironías.

En un estudio posterior, Colston y O’Brien (2000) retoman el concepto de contraste para realizar un estudio comparativo entre las ironías y las hipérboles. Según ellos, el grado de contraste afecta a la comprensión de los enunciados; así, señalan que las ironías usan un *contraste de tipo*, toda vez que hacen comentarios positivos de situaciones negativas, mientras que las hipérboles usan un *contraste de magnitud* porque hacen un comentario muy negativo de una situación que es moderadamente negativa. El objetivo de este estudio era investigar los logros pragmáticos de la ironía verbal y de la hipóbole para determinar si estas diferencias de contraste permiten predecir aspectos de la comprensión de los tropos.

Los diferentes tipos de contraste entre las hipérboles, los comentarios literales y los irónicos que se hacen de una situación desafortunada pueden describirse a lo largo de un continuo. Un comentario literal de carácter negativo (“esto es terrible”) se vuelve aún más negativo al emplear una hipóbole (“esto es lo peor que me puede pasar en la vida”). Así pues, las hipérboles ocupan el extremo más negativo del continuo cuyo polo opuesto es el comentario literal. Esto es así porque las hipérboles presentan un contraste de magnitud entre el significado del enunciado y el referente.

En el experimento 1, se evaluó si el *contraste de tipo* es más exitoso que el *contraste de magnitud* y los comentarios literales en el logro de ciertas funciones pragmáticas (condenar, ser divertido y auto-protección). Para ello, se pidió a los sujetos que puntuaran la fuerza de las tres funciones pragmáticas desempeñadas por las ironías, las hipérboles y los enunciados literales al leer una serie de historias; teniendo en cuenta su opinión con respecto al comentario del hablante daban su puntuación (1 = poco y 8 = mucho).

Los resultados mostraron que no hubo diferencias significativas entre los comentarios de hipérbole y los enunciados literales en la capacidad de lograr las funciones pragmáticas de condena, humor o proteger al hablante, debido a que la hipérbole depende del *contraste de magnitud* en lugar de un cambio de tipo. En cambio como la ironía depende *contraste de tipo*, tuvo más éxito en el logro de las funciones pragmáticas de burla y auto-protección.

En el experimento 2, se compararon dos formas de ironía verbal que presentan dos clases de *contraste de tipo* (débil y fuerte) junto con los comentarios literales. Los enunciados irónicos se diferencian en la cantidad de *contraste de tipo* que presenta cada enunciado. Colston y O'Brien (2000, p. 187) presentan el siguiente ejemplo: vas a visitar a un amigo pero cuando llegas, éste se encuentra de muy mal humor, agresivo y gritando a todo el mundo. El hablante puede expresar tres tipos de enunciados en esta situación (1) literal "¿estás de muy mal humor?", (2) irónico débil "¿estás de un humor muy agradable?", (3) ironía fuerte "¿estás de un magnifico humor?". Los enunciados irónicos son similares en que expresan un comentario positivo de una situación negativa, pero difieren en el grado de actitud positiva. La tarea era idéntica que en el experimento 1, excepto en que los sujetos, además, puntuaban la diferencia que percibían en cada uno de los ejemplos de ironía en cada escenario (1 = ligeramente diferente y 8 = extremadamente diferente).

Los resultados mostraron que cuando los enunciados irónicos presentaban diferentes niveles de *contraste de tipo*, logran los objetivos pragmáticos de condena, humor y auto-protección en concordancia con el grado de contraste; es decir, los enunciados con un grado de contraste fuerte logran mejor estos objetivos que los que tienen un contraste débil. Por otra parte, independientemente del grado de contraste los enunciados irónicos superan a los enunciados literales en el logro de las funciones pragmáticas.

Como conclusión de su investigación, Colston y O'Brien (2000) hacen énfasis en que algunos tropos responden mejor a ciertos objetivos pragmáticos que otros. Por ejemplo, para ser divertido o para la autoprotección, es preferible emplear un *contraste de tipo* usando la ironía verbal que usar un contraste de magnitud con las hipérboles. Sin embargo, si el hablante desea hacer más fácil la interpretación de la sorpresa o ser divertido o auto protegerse, un contraste de magnitud moderado también podría funcionar. Así pues, la efectividad pragmática de la hipérbole y la ironía puede ser mayor o menor dependiendo del ajuste en el grado de contraste que los tropos dan frente a su referente.

Por otra parte, las investigaciones de Gibbs (2000) y Leggit y Gibbs (2000) describen las emociones que el hablante intenta comunicar cuando usa las hipérboles. El trabajo de Gibbs destaca el uso de la hipérbole con intenciones de burla; en cambio, en el de Leggit y Gibbs (2000) el uso de la hipérbole está asociado a emociones negativas.

Uno de los objetivos del estudio de Gibbs (2000) era examinar las diferentes formas de ironías que se usan en las interacciones entre compañeros de universidad. Los resultados señalaron que hay un promedio de 4,7 ejemplos de ironía por conversación grabada, con un rango que abarca desde 1 a 20 comentarios irónicos en una conversación. Del análisis de 289 enunciados irónicos, 34 fueron ejemplos de hipérboles, lo que corresponde a un 12% del total de la muestra. Por otra parte, el análisis mostró que las hipérboles son utilizadas más a menudo por las mujeres que por los hombres. Gibbs observó que cuando la gente usa hipérboles y sarcasmos, adoptan una actitud de fingimiento, en lugar de hacerse eco de enunciados previos. Otro aspecto interesante es que el 70% de las hipérboles fueron valoradas como burlas hacia una persona, objeto o evento. En cuanto al tono de voz irónico, encontró que los hablantes usan un tono especial en cada tipo de enunciado irónico, aunque esto no ocurre particularmente en la hipérbole. Finalmente, los temas mencionados en los comentarios irónicos se centraban en las personas que participaban en la conversación o en alguien conocido por ellos.

Por su parte, Leggit y Gibbs (2000) afirman que el uso del lenguaje irónico está asociado a objetivos sociales y comunicativos complejos, tales como ser gracioso, actuar agresivamente, lograr un control emocional, aumentar el estatus social, expresar actitudes, provocar reacciones y burlarse de otros. Las emociones aparecen

en muchos de estos objetivos, por lo que los autores examinaron los patrones emotivos que se comunican o evocan con los comentarios irónicos en una conversación. En los tres estudios recogidos en su trabajo observaron la reacción de la gente a seis formas de lenguaje irónico: ironía, sarcasmo, exageración, lítote, sátira y pregunta retórica, además de otros enunciados no irónicos. En concreto, se mostraban diversas historias a los participantes y éstos debían juzgar las emociones experimentadas por los protagonistas bajo tres perspectivas diferentes. En este apartado nos centraremos en los resultados relacionados con la exageración.

En el primer experimento, se les pidió a los participantes que leyeran una serie de historias cortas que finalizaban con diferentes enunciados irónicos o no-irónicos y puntuaran cómo se sentirían ellos siendo los destinatarios de ese comentario. En una lista de emociones²⁰ proporcionada para tal fin. Al final también se les pidió que puntuaran el grado de ironía de cada enunciado. La escala de las dos pruebas fue de 1 a 7 (1= poco y 7 = mucho). Los resultados mostraron que la exageración inspiraba sentimientos de enfado, irritación e incluso ira; los sentimientos de disgusto, alejamiento y rechazo también presentaron puntuaciones altas. Además, los participantes atribuían sentimientos de desdén y desprecio a los destinatarios de enunciados con exageración.

En el segundo experimento se examinaron las inferencias que hacían los participantes sobre los estados emocionales de los hablantes cuando éstos usaban diferentes formas de ironía verbal. El procedimiento fue idéntico al del experimento 1. Los datos relativos a la exageración revelan que los hablantes no parecen particularmente hostiles, aunque los personajes de las historias reaccionaran de manera muy negativa a este tropo. Comparando estos resultados con los del primer experimento, concluyen que la exageración tiene un efecto más negativo que el que el hablante pretende y prevé al hacer uso de ella.

En el tercer experimento, los autores pedían a los participantes un juicio acerca de cómo pensaban los hablantes que se sentirían los oyentes al ser objeto de diferentes tipos de ironía verbal. El objetivo era evaluar cómo pensaban los participantes que el hablante esperaba que se sintieran los oyentes. El procedimiento

²⁰ Los autores usaron la escala "*Discrete Emotional Scale*" (DES) de McHugo, Smith y Lanzetta (1982). Las emociones de la escala eran: (a) divertido, alegre y feliz (d) enojado, irritado y loco (e) aterrado, asustado y temeroso (f) ansioso, tenso y nervioso (g) disgustado, asqueado y rechazado (h) desdeñoso, despreciado y despectivo (Leggit et al, 2000, p. 6).

fue idéntico al del experimento 1. En este experimento, las intenciones atribuidas a los hablantes al emplear exageraciones se ven más parecidas a las de los enunciados menos amenazadores, como la sátira y la lítote. Este patrón contrasta, una vez más, con la fuerte reacción negativa atribuida a los destinatarios, pese a que estas reacciones negativas no eran las pretendidas por los hablantes.

El aspecto más destacable de esta investigación es la observación de que al usar la exageración, los hablantes parecen asumir sentimientos e intenciones negativos, aunque no tan extremos como las de rechazo, disgusto, irritación y furia, percibidas por los sujetos en el primer experimento. Haciéndose eco de ello, Leggitt y Gibbs (2000, pp. 20-21) señalan: *“La exageración proporciona otro ejemplo de que las emociones de los hablantes y las de oyentes parecen no coincidir. Los sentimientos e intenciones de los hablantes fueron percibidos por los participantes como una mezcla de emociones positivas y negativas, pero las reacciones de los destinatarios fueron muy negativas. Con la exageración, los hablantes hacen un drama de un problema (Ej. Limpiar esto nos puede llevar toda la vida), lo que sugiere intenciones de hostilidad hacia el destinatario, independientemente de lo que el hablante intentara comunicar. La intención negativa no intencionada muestra cómo los hablantes, algunas veces, no prevén correctamente cómo pueden ser percibidos sus enunciados”*.

4.2.1.2. La hipérbole como una clave de la ironía

Utsumi (2000) presenta una tabla de posibles claves irónicas en las que incluye la hipérbole y la exageración (adjetivos y adverbios) y la prosodia (acento, contorno de entonación, acento exagerado, habla lenta, nasalización, etc.). A su vez, Kreuz y Roberts (1995) y Kreuz (1995) presentan la hipérbole como una clave para indicar las intenciones irónicas. Los autores nos dicen que en inglés parece existir un marco estándar para la hipérbole que se caracteriza por un adverbio seguido de un adjetivo positivo extremo (ej. absolutamente+brillante, simplemente+perfecto). Para justificar la presencia de la ironía en la hipérbole, los autores señalan que la discrepancia entre la realidad y el significado literal de un enunciado es importante, y una manera de crear una gran discrepancia es a través del uso de la exageración. Así pues, incluso la no-veracidad (discrepancia entre realidad y el enunciado) está conceptualmente entrelazada con la hipérbole.

Kreuz y Roberts (1995) realizaron un experimento en el que los participantes tenían que puntuar cuán probable era que el enunciado final de la historia fuera un enunciado irónico (1 = improbable y 6 = muy probable). Los resultados mostraron que la hipérbole puede jugar un rol importante en la percepción de la ironía y probablemente funciona como clave fiable en el reconocimiento de intenciones irónicas. Además, la presencia de la hipérbole aumenta la posibilidad de una interpretación irónica incluso en ausencia de discrepancia entre la realidad y el enunciado, ya que, aunque este tipo de comentarios no contradicen la verdad, la exageración en sí misma puede sugerir la intención irónica.

Por otra parte, Kreuz y Roberts (1995) sugieren que el tono de voz irónico se puede confundir con el uso de la hipérbole y se puede percibir solo con el uso de la esta figura, dado que el uso de hipérboles suelen ir acompañado por un acento fuerte unido a un habla más lenta. Por ejemplo, cuando te quejas del servicio del bar y dices, *“tomarse un café nos puede llevar una eternidad”*, los oyentes comprenderán que es una crítica irónica mediante el uso de la hipérbole. Kreuz y Roberts (1995) señalan que sería más adecuado caracterizar los enunciados irónicos como aquellos que usan la hipérbole que plantear un tono de voz irónico que solo se usaría en la ironía verbal.

En un trabajo posterior, Kreuz (1996) se planteó como objetivo descubrir los mecanismos que subyacen a la comprensión y la producción de la ironía verbal, partiendo del hecho de que se trata de un fenómeno complejo. Este autor sugiere que el hablante tiene a su disposición una variedad de claves que pueden ser usadas para acompañar una ironía verbal. Estas claves, a su vez, pueden ser aprovechadas por el oyente para determinar las intenciones del hablante. El procedimiento que se usa para interpretar estas claves es de tipo heurístico, es decir, el uso de las claves permite al oyente llegar a la interpretación más plausible del enunciado, en este caso la irónica.

En este trabajo, Kreuz dice que para detectar intenciones irónicas, el grado de exageración del enunciado es una de las claves usadas por los hablantes: “Cuanto más extremo sea el enunciado, mayor será la certeza de intención irónica” (1996, p. 26).

Sin embargo, el uso de la exageración no garantiza la interpretación irónica de un enunciado. Tomemos los siguientes enunciados: (a) “Tiene una borrachera como la copa de un pino” y (b) “Es la peor película que he visto en mi vida”. La comprensión de los enunciados a y b puede presentar algunas dificultades para ser entendidos como irónicos, habida cuenta de que se pueden entender como valoraciones negativas de

situaciones positivas, que son menos comunes²¹. En otras palabras, se podrían entender de la siguiente manera: a*) “Está completamente sobrio” y b*) “Es la mejor película que he visto en mi vida”. También es posible que las hipérboles usen la exageración para crear un efecto no irónico. En tal caso, se entenderían como: a**) Ha bebido tanto que está completamente borracho; y b**) La película era realmente mala.

Por consiguiente, las hipérboles no son infalibles, porque la exageración puede usarse en el discurso para alcanzar diferentes objetivos comunicativos. El oyente estará más seguro de que se trata de un enunciado irónico cuando varias claves irónicas estén presentes al mismo tiempo (Kreuz, 1996). Entonces, el uso de la exageración puede ayudar al reconocimiento de intenciones irónicas de los hablantes; sin embargo, para que la hipérbole se perciba como una ironía, exige otras claves como el contexto y la entonación.

Los resultados de estos dos estudios se contradicen porque en el estudio de Kreuz y Roberts (1995), el uso de la exageración en sí misma puede sugerir que el enunciado que está usando el hablante es irónico; en cambio, en el estudio de Kreuz (1996), la hipérbole por sí sola no permite que el oyente reconozca la intenciones irónicas del hablante con el uso de la exageración y requiere de otras claves como la información contextual y entonativa.

4.2.1.3. Estudios de la hipérbole en contextos reales de uso

Los trabajos de McCarthy y Carter (2004) y Sert (2008) estudian la hipérbole en su uso real, mediante el examen de diversos *corpora* de habla, tales como el CANCODE²², el BNC²³ y el corpus del programa de televisión del Reino Unido “*Coupling*”. Estos trabajos se centran en el estudio de las hipérboles en contexto de habla reales, a diferencia de los estudios tradicionales, en los que la hipérbole se estudia de manera aislada o en contextos artificiales. El objetivo de estos trabajos es estudiar el uso de esta figura en la interacción conversacional, poniendo especial atención en las respuestas verbales del hablante y las reacciones de sus interlocutores.

²¹ El autor se refiere al efecto de asimetría en la ironía en la que se escuchan “comentarios positivos de una situación negativa” o “comentarios negativos de una situación positiva”, aunque esta última modalidad es menos común.

²² Corpus del inglés hablado publicado por las universidades de Cambridge y Nottingham.

²³ British National Corpus.

La investigación de McCarthy y Carter (2004) con el corpus CANCODE se proponía ilustrar algunos de los tipos léxico-gramaticales de hipérboles más recurrentes en contextos cotidianos de uso. Los investigadores estaban interesados en evaluar cómo los hablantes usan la hipérbole para expresar significados afectivos y cómo los oyentes reciben este tipo de enunciados. Por eso ponen especial atención en la naturaleza interactiva de la exageración, porque *“como otros actos de creatividad lingüística, la hipérbole solo es válida en la interacción y solo se puede describir adecuadamente incluyendo las aportaciones del oyente, en lugar de analizarla como un acto único creado exclusivamente por el hablante o en el dominio de la intencionalidad, ya sea la del hablante o la del oyente”* (McCarthy y Carter 2004, p. 153)

Los autores analizan una muestra de campos semánticos en los que los hablantes exageran con propósitos afectivos o evaluativos. Las situaciones incluyen ironía, humor y expresiones de respuesta de afecto como la crítica, la emoción, la repulsión, etc. Los campos incluyen expresiones de número y de cantidad y expresiones de tiempo, adjetivos y adverbios de tamaño, grado e intensidad. En lo que respecta a la relación entre la hipérbole y la ironía, los análisis mostraron que la hipérbole aparece en contextos de ironía sarcástica, narrativa no irónica y contextos descriptivos en conversaciones casuales con los amigos, pero también en intercambios más serios de opiniones y discusiones.

Un aspecto importante que McCarthy y Carter (2004) destacan es que los datos del corpus sustentan la teoría del fingimiento de la hipérbole o de la ironía en general. Los datos señalan que las intenciones del hablante ponen de relieve el contraste entre las expectativas y la realidad con la intención de producir un efecto cómico y de humor, sugieren que el hablante no espera ser tomado en serio o de manera literal y deber ser percibido con frecuencia como haciendo “eco” o aludiendo a situaciones extremas y absurdas.

La investigación de Sert (2008) analiza las hipérboles en programas de la televisión británica, que constituyen un corpus de 90.000 palabras, y compara este corpus con los de McCarthy y Carter (2004) y Cano Mora (2004) para determinar las similitudes entre ellos. El objetivo es analizar el uso de las hipérboles en la lengua inglesa dentro del marco de los estudios de habla espontánea y de enseñanza de una segunda lengua.

Capítulo 4

Los resultados mostraron que las hipérboles encontradas en el estudio tienen mucha relación con las del estudio de McCarthy y Carter (2004). Las palabras que se refieren a cantidad, tamaño, grado e intensidad son los tipos más comunes para formar hipérboles. Con respecto al efecto cómico, el autor encontró que más del 60% de las hipérboles fueron seguidas por la risa de la audiencia, lo que muestra que la hipérbole ayuda a crear efecto cómico tanto en contextos irónicos como en los no irónicos.

Aunque estos tres estudios han sido realizados con *corpora* del habla inglesa, el uso de una categoría lingüística *podría* ser diferente en otra lengua como el español. En cualquier caso, los resultados de los trabajos coinciden en subrayar tres aspectos que han sido señalados también en trabajos previos: (1) la hipérbole es una figura que está asociada a la ironía, (2) la hipérbole tiende a maximizar, más que a minimizar, el hecho descrito, (3) tiene un efecto cómico en el oyente y (4) el grado de exageración determina la percepción de las hipérboles por parte del oyente.

4.2.2. Pregunta Retórica

La pregunta retórica es una figura del pensamiento y del discurso que fue magistralmente utilizada por Sócrates *“como orador contrincante, abierto a un sinfín de posibilidades argumentativas refutativas de entre las cuales Aristóteles rescata la interrogación que, lejos de esperar respuesta, deja en evidencia incongruencia del adversario”* (Burguera Serra, 2009, p. 82). Con Quintiliano, la pregunta retórica adquiere otra función, la de adornar el discurso. El autor describe la pregunta como una figura retórica que no exige una información desconocida al oyente. En suma, el fin de la pregunta retórica es tanto adornar el discurso como persuadir al destinatario.

Alonso-Cortés (1999, p. 66) define la pregunta retórica de la siguiente manera:

“La oración interrogativa, en general, no siempre es un acto en que un locutor pide información. Cuando el locutor infringe la condición de sinceridad del acto de habla instativo a que corresponde, la pregunta implica una negación y el tipo de pregunta se denomina retórica. Al proferir la oración, “¿Qué harás tú en Singapur?”, puedo implicar la

*aserción negativa*²⁴ “Tu no harás nada en Singapur”, y lo mismo sucede en “¿dónde te van a aguantar tus impertinencias?”, en la que está implícita la respuesta “En ningún sitio”. Esta negación implícita también resulta cuando la interrogativa adquiere la fuerza exclamativa de la oración “¡Quién sabe lo que pasará!”, cuando la respuesta implicada es “Nadie sabe lo que pasará”.

Si, en fin, se infringe la condición de sinceridad del acto expresivo, se invierte el sentido de la escala de ponderación, convirtiéndose en un grado mayor, pero de sentido inverso. Así, si un locutor profiere “¿Cómo está este cuarto de limpio?” en un caso en el que el cuarto está afectado por la suciedad, implico que el cuarto está sucio. El resultado puede tener, entonces un efecto irónico”.

El autor señala tres aspectos de la interrogación retórica que son importantes y que se tendrán en cuenta en este trabajo:

1. La existencia de una forma de interrogación que contiene la respuesta y por ello no la necesita, y en la cual la intención es diferente a la de preguntar.
2. Entre la estructura real que presenta el enunciado interrogativo y su interpretación hay un cambio de polaridad, consiguiendo que los enunciados interrogativos sin una marca negativa tengan una lectura negativa.
3. La interrogación retórica es una forma más de ironía. Es una figura del lenguaje que se usa en las interacciones comunicativas con la intención de crítica o de burla.

Como figura del lenguaje, la pregunta retórica ha sido estudiada tanto en el campo de la interrogación en general, como también en el ámbito de la ironía. En español, los trabajos de Escandell (1984, 1986), Haverkate (1985, 2006), Igualada Belchí (1994) y Burguera Serra (2009) son algunos de los más relevantes en la descripción de la pregunta. Por otra parte, las investigaciones desde la psicología cognitiva, como la de Roberts y Kreuz (1994) señalan a la pregunta retórica como una figura del lenguaje no literal que se usa con objetivos comunicativos (clarificar o

²⁴ El autor señala que la entonación en estos casos es un requisito esencial para obtener la implicatura.

expresar una emoción negativa). Otros trabajos, como los de Gibbs (2000) y Leggit y Gibbs (2000), la consideran como una forma de ironía más, junto con la hipérbole.

Escandell (1984) señala que al emplearse la interrogación como figura del discurso se le aplica el adjetivo de retórica. En tal caso, la pregunta se usa no con el fin de preguntar, sino de persuadir. El fin del orador es encantar y seducir a los interlocutores por medio del discurso y la interrogación es una de las figuras a la que se recurre para alcanzar esos objetivos.

A continuación describiremos los estudios de la pregunta retórica desde la teoría general de la interrogación, para luego presentar los trabajos que relacionan la pregunta retórica con la ironía.

4.2.2.1. La pregunta retórica en la teoría pragmática

Los trabajos de Escandell (1984), Haverkate (1984) e Igualada Belchí (1994) se enmarcan dentro de los estudios de la pragmática y coinciden en describir la pregunta retórica como estrategia discursiva en la que el hablante no pretende pedir información, puesto que los interlocutores ya conocen la respuesta, sino que el verdadero objetivo del hablante es confirmar o enfatizar.

Escandell (1984) parte del supuesto de que una única forma gramatical, la interrogación, puede usarse tanto para pedir información como para hacer una afirmación enfática. Y para entenderlo se debe estudiar la base común, es decir, su forma gramatical, así como las condiciones pragmáticas que permiten los diferentes usos y su comprensión. En un trabajo posterior, Escandell (1986) incluye la pregunta retórica dentro de la categoría de las interrogaciones orientadas, que se caracterizan por presentar una función pragmática diferente a la de la interrogación propiamente dicha, ya que su objetivo no es satisfacer una necesidad de información del hablante, sino confirmar un supuesto previo.

El principio de la retoricidad, que permite predecir cuándo un enunciado es o no retórico, juega un papel fundamental en la comprensión de las preguntas retóricas. Según Escandell, *“La retoricidad no es una propiedad formal, gramatical, de los enunciados, sino una propiedad exclusivamente pragmática, referencial, basada en los supuestos compartidos por los hablantes y en su capacidad de inferencia; tiene también, por tanto, un componente lógico”* (Escandell, 1986, p. 510). Igualmente

importantes son los supuestos compartidos. En palabras de la autora: *“Es necesario, por tanto, incluir como ‘trasfondo’ del enunciado toda esa serie de afirmaciones, que actúan como supuestos culturales compartidos, al menos, por todos los hablantes de una misma comunidad”* (Escandell, 1986, p. 512). Así pues, el conocimiento compartido entre los hablantes depende de la existencia de toda una tradición cultural y social que permite al oyente reconocer la retoricidad del enunciado por su contenido más que por su forma. Con todo, según Escandell, existen también rasgos gramaticales que refuerzan el carácter retórico del enunciado. La presencia de estos rasgos en la estructura interrogativa es una clave para que el oyente perciba que es un enunciado retórico. Si bien su presencia es un buen indicador para alertar al oyente de que el enunciado es algo más que una simple pregunta, no es indispensable para la retoricidad del mismo. Entre estos, rasgos destaca Escandell los siguientes: el potencial retórico de estructuras afirmativas con términos de polaridad negativo-modal (*siquiera, sino, nada, nunca...*), los verbos modales (*habría, puede, podría...*), la aparición de ciertos adverbios oracionales y ciertas locuciones de tipo ilativo (*acaso, por ventura, es que...*).

Es importante señalar, que si bien Escandell concede mucha importancia al conocimiento compartido, apoyado algunas veces por los rasgos gramaticales que pueden ayudar al hablante a reconocer los enunciados retóricos, la autora no concede un valor sustantivo a la entonación en este tipo de pregunta: *“no podemos valernos de la entonación, porque la interrogación retórica utiliza el patrón entonativo de las preguntas”* (p. 508). Por consiguiente, para esta autora, la interrogación retórica es un uso especial de la oración interrogativa, en la que los hablantes comparten un conocimiento tanto personal como cultural y social. Este tipo de enunciados adquiere un valor de aserción, toda vez que el hablante pretende confirmar un supuesto previo.

El trabajo de Haverkate (2006) se basa en el estudio de la pregunta retórica desde la teoría de los actos de habla de Searle y la teoría de la cortesía de Brown y Levinson. Para este autor, las propiedades ilocutivas de la interrogación abarcan funciones exhortativas, asertivas y expresivas y, dentro de ellas, las preguntas retóricas tienen la fuerza ilocutiva de las aserciones y es por ello que no esperan respuesta alguna.

Haverkate (2006) valora la pregunta retórica como un acto de habla indirecto dirigido a incrementar la fuerza ilocutiva del enunciado y la imagen del hablante. La

pregunta retórica encaja en los contextos antagónicos porque el efecto perlocutivo que busca es el de incrementar la fuerza del acto de habla. Cuando el hablante usa la pregunta retórica lo que quiere ratificar es que conoce la información y fortalecer así su imagen. Además, Haverkate (2006, p. 34) señala que *“en el plano ilocutivo, estos diálogos se centran en temas asertivos o expresivos. Específicamente, el antagonismo asertivo es característico de intercambios argumentativos en los que los participantes procuran imponer su opinión al interlocutor. El antagonismo expresivo, por su parte, tipifica secuencias que tienen por objeto intensificar críticas y reproches”*.

Este autor hizo un análisis de un corpus de entrevistas y de textos literarios entre los que destacan los diálogos de piezas de teatro. La razón para elegir estos textos se basaba en el hecho de que las obras literarias representan mejor el habla coloquial. Realizó un análisis pragmalingüístico de las secuencias de preguntas, que arrojó las tres variedades siguientes: preguntas disyuntivas (*“¿cenamos en casa o salimos por ahí?”*), secuencias de preguntas retóricas (*“¿por quién lloras si no es por mí?”*) y secuencias de preguntas informativas (*“¿ese es un artista?”*). Su trabajo se centra en la idea de que las funciones ilocutivas y los efectos perlocutivos de las preguntas permiten una clasificación basada en tres categorías interaccionales: *empatía, antagonismo e insistencia discursiva*. A partir de esta clasificación, el autor examinó el estatus pragmalingüístico de las secuencias de preguntas.

El tercero de los autores enumerados más arriba, Igualada Belchí (1994), indica que la pregunta retórica solo en ciertas circunstancias se podría considerar como una estrategia de cortesía, ya que está más relacionada con la emotividad, lo que no resulta compatible con el distanciamiento necesario para no inmiscuirse en los asuntos ajenos y, por ende, salvar las apariencias frente al otro cuando se hace un comentario, como es propio en la cortesía. En cambio, en situaciones donde no se quiere amenazar la imagen, el uso de la pregunta retórica sería una buena estrategia: *“el recurso a la forma interrogativa puede ser una buena solución para alejar el peligro, sobre todo si la pregunta no exige una respuesta; entonces la cara del enunciatario queda a salvo”* (Igualada Belchí, 1994, p. 340).

Según esta autora, las preguntas retóricas se vienen definiendo de manera bastante vaga como *“aquellas que no esperan respuesta”*, lo que según la autora, contradice la esencia misma de la pregunta, que es precisamente pedir una respuesta. En este sentido, mantiene que la pregunta *“por su propia naturaleza, está encaminada*

a obtener una respuesta del interlocutor. Pero, y esto es lo importante, esa respuesta no tiene que cubrir necesariamente una laguna informativa del enunciador. Es más, ni siquiera tiene que ser una respuesta verbal... En cuanto al destinatario de la respuesta, tampoco tiene que ser necesariamente el autor de la pregunta..." (p.336). Y en lo que respecta a la respuesta a la pregunta, señala que *"Cuando se trata de una pregunta retórica, ésta tiene, la mayoría de las veces, una respuesta que, o bien es evidente para los dos participantes del intercambio, o bien lo es únicamente para el que la ha enunciado"* (p. 336). En suma, la pregunta retórica está orientada, por su propia naturaleza, a garantizar la presencia de una respuesta; lo más importante es que no se precisa de una respuesta de tipo informativo.

En lo que respecta a la pregunta retórica en situaciones discursivas en las que no hay una interacción directa (como los discursos políticos, forenses, conferencias científicas, las homilías), el uso de las preguntas retóricas es una estrategia empleada por el hablante con el objetivo de reforzar su discurso y captar la atención de los destinatarios.

Los estudios comentados hasta este punto coinciden en definir la pregunta retórica como un enunciado que es más cercano a la aserción que a la interrogación, ya que se aleja de la naturaleza de la pregunta. Esta forma de interrogación es más una estrategia discursiva que le permite al hablante expresar sus sentimientos o su valoración de algo o alguien en una situación determinada.

Uno de los usos que se le da a la pregunta retórica es comunicar significados irónicos, es decir, la interrogación retórica es una forma de ironía que el hablante usa con la intención de criticar o burlarse del interlocutor, de la situación o de algún aspecto relevante de la comunicación. Un rasgo muy frecuente de las preguntas retóricas con intención irónica es el cambio de polaridad que se da entre la estructura de la pregunta y su interpretación inferencial. El cambio de polaridad en las preguntas retóricas consiste en utilizar un enunciado de polaridad negativa para que se entienda como positivo. Tal y como señala Escandell (1984, 1986), *"los términos de polaridad negativa nos indican que nos encontramos frente a una pregunta retórica. Y esto se debe a la necesidad de negación que tienen los términos de polaridad negativa; porque la interrogación es insincera hay que buscarle una interpretación no literal, y la más próxima, sin duda, es la que restituye la negación"* (1984, p. 26).

4.2.2.2. La pregunta retórica en los estudios de la ironía

La interrogación retórica no requiere respuesta porque el hablante ya la conoce. Su intención es expresar sus sentimientos o reacciones ante algo o alguien. Al producirse este tipo de construcciones, tanto el emisor como el receptor conocen la respuesta o identifican la intencionalidad del mensaje. Hay una violación de las máximas de calidad y de modo (Grice, 1975); cuando el hablante usa la pregunta retórica no está realizando un acto verbal interrogativo; se trata de otro tipo de acto verbal. Por ejemplo, una sugerencia (“¿por qué no me dejas intentarlo a mí?”), una petición indirecta (“¿puedes cerrar la ventana?”), una crítica (“¿siempre eres tan listo?”), una burla (“¿el buen gusto te viene de familia?”) o un acto de reacción (“¿ya estás aquí?”). En todos estos casos, el hablante no está expresando algo que cree falso, sino que está realizando un acto de interrogación en el que conoce la respuesta. Por tanto, en este tipo de enunciados el hablante no está siendo sincero con respecto al conocimiento que posee. Además, no es claro, porque no interroga sino que da una opinión (“¿Los funcionarios son siempre tan amables?”) o expresa un sentimiento (“¿quién te ha pedido tu opinión?”).

Sin embargo, en la violación de las máximas no se puede considerar que el hablante no quiera cooperar, sino que pretende expresar un significado adicional que está más allá del contenido proposicional de la interrogación. Cuando un hablante expresa “¿siempre eres tan listo?”, lo que dice es una pregunta pero lo que implica es una crítica (“no eres muy inteligente o listo”) hacia su interlocutor y, por supuesto, no espera que el oyente le responda.

El uso de la interrogación retórica puede observarse también a la luz de la teoría de la Relevancia de Wilson y Sperber (2004). Cuando el hablante usa la interrogación retórica, expresa una intención (criticar/burlarse) teniendo en cuenta una información previa y un marco contextual, lo que permite al oyente hacer una construcción inferencial del significado transmitido. La pregunta retórica permite, pues, satisfacer las expectativas de relevancia y alcanzar la relevancia óptima.

Autores como Haverkate (1984), Gibbs (2000) y Leggit y Gibbs (2000) señalan que la pregunta retórica es una forma más de la ironía. Para Gibbs y Colston (2007), la pregunta retórica es una forma de ironía que permite observar la manera en que el hablante conceptualiza los eventos y comprobar los efectos emocionales y

pragmáticos que vierte en el discurso.

El estudio de Haverkate (1984) *“La ironía verbal. Un análisis pragmalingüístico”* parte de la clasificación de los actos verbales de Searle en asertivos, directivos, conmisivos, expresivos y declaraciones. Aunque el autor está de acuerdo en que la ironía se manifiesta en mayor medida en la realización de los actos asertivos, amplía el estudio prestando también atención a los actos directivos, los conmisivos, y los expresivos. En su estudio parte de las dos definiciones de ironía verbal que se han tenido en cuenta en los distintos estudios relacionados con esta figura: (1) dar a entender lo contrario de lo que se dice y (2) dar a entender algo distinto de lo que se dice. Para justificar que las preguntas retóricas con uso irónico se interpretan desde la segunda definición, el autor analiza el siguiente ejemplo: “¿Podrías hacerme el favor de callarte de una vez?”²⁵.

En primer lugar, esta pregunta no es un acto verbal asertivo sino exhortativo, es decir, relacionado con un acto futuro del oyente. Pertenece, por tanto, a la categoría de actos directivos. En el momento en que el hablante usa esta locución es imposible verificar los estados de las cosas en la realidad. Por ende, desde la tipología de los actos exhortativos, esta locución sería un acto indirecto. La interpretación irónica de este enunciado reside en la violación de la condición de “sinceridad”²⁶. Cuando el hablante dice “¿Podrías hacerme el favor de callarte de una vez?”, sabe que su interlocutor es capaz de callarse. Por lo tanto, cuando el hablante usa este tipo de pregunta incumple la condición de sinceridad inherente al acto interrogativo, que se profiere para que el oyente realice una acción (en este caso, proporcionarle al hablante la información requerida).

Para reafirmar lo anterior, el autor parte de la afirmación de que *“la cortesía que se manifiesta en una interacción verbal tiene por objeto primario impedir que uno de los interlocutores se sienta amenazado por el otro”* (Haverkate, 1984, p. 360). En el ejemplo anterior, existe una amenaza real para el hablante, que es que el comportamiento inadecuado del oyente le molesta y por esta razón le impone su voluntad (que el oyente se calle de una buena vez). Cuando el hablante usa “podrías” está indicando cortesía, aunque esta no es sincera, sino fingida. Entonces, el hablante

²⁵ Tomado de Haverkate, H. (1984) *La ironía verbal. Un análisis pragmalingüístico*. (p.354).

²⁶ Concepto tomado por el autor de la teoría de Searle (1969), que lo considera una condición necesaria inherente a la realización de cualquier acto verbal.

irónico quiere “dar a entender algo distinto de lo que se dice”, porque la cortesía que se expresa formalmente da a entender irónicamente desprecio o enojo. El hablante es irónico porque se vale de la estrategia de “dar a entender algo distinto de lo que se dice”, por lo que el efecto irónico que se produce procede del carácter retórico de la pregunta que se especifica literalmente.

Como se indicó antes, el análisis de Haverkate de la ironía en la pregunta retórica se postula en los actos asertivos, conmisivos y declarativos de la teoría de actos de habla de Searle. En los actos asertivos, la intención de hablante es conseguir que el oyente acepte el contenido proposicional de la aserción como un estado de cosas verdadero. Y en relación con la ironía *“cualquiera que sea el tipo del acto asertivo que se realice, la intención del hablante irónico es expresar un juicio calificativo”* (Haverkate, 1984, p. 363). Un tipo de ironía asertiva es la que se combina con el recurso estilístico de la pregunta retórica, porque ésta aumenta la fuerza persuasiva de la aserción implicada. Dice Haverkate: *“Parece evidente, pues, que la combinación de los dos recursos hace que la valoración negativa característica de la locución irónica se refuerce considerablemente”* (p. 369).

Por su parte, los actos directivos se dividen en exhortativos (ruego, mandato y súplica) y no-exhortativos (consejos, recomendaciones, instrucciones en general). Haverkate (1984) señala que la ironía puede realizarse en los dos tipos de actos, pero él se centra en los exhortativos. La pregunta retórica es una forma de exhortación que sirve para *“dar a entender algo distinto de lo que se dice”*. Así, si el hablante pregunta *“¿tienes que gritar tanto cuando hablas?”*, el carácter de esta interrogación es retórico, ya que el hablante aparenta no saber cómo debe uno comportarse en una conversación. Al formular la pregunta, finge que existe la posibilidad de que el interlocutor hable a gritos, pero la finalidad es hacer una exhortación y una crítica a la vez.

Por último, el objetivo de los actos conmisivos *“es especificar la intención del hablante de realizar para beneficio del oyente la acción descrita por el contenido proposicional”* (Haverkate, 1984, p. 375). Las categorías principales son la promesa y la oferta. En lo que respecta a las preguntas retóricas, Haverkate las interpreta como amenazas. El hablante puede realizar un acto conmisivo irónico para intimidar a su interlocutor; así, por ejemplo: *“¿quieres que diga dónde está la puerta?”*.

De los 289 enunciados analizados en el trabajo de Gibbs (2000), 24 eran

preguntas retóricas (un 8% del total de la muestra). El análisis mostró que: (1) no existe una diferencia significativa entre hombres y mujeres en el uso de la pregunta retórica; (2) se trata de una de las formas de ironía con la que los hablantes usan un tono de voz especial; (3) las preguntas fueron percibidas más como burlas con respecto a una persona, objeto o evento; y (4) los temas mencionados en los comentarios irónicos se centraban en algo relacionado con la situación comunicativa, el destinatario o alguna persona que no estaba presente en la conversación.

Finalmente, Leggit y Gibbs (2000) examinaron los patrones emotivos que se comunican o evocan con los comentarios irónicos en una conversación. Las reacciones de la gente a las preguntas retóricas se examinaron en tres experimentos, de cuyos resultados cabe destacar los siguientes aspectos. En primer lugar, cuando los participantes tenían que elegir las emociones que ellos sentirían si fueran los destinatarios del comentario irónico, los resultados mostraron que una de las formas de ironía que hizo que los participantes se sintieran más enojados, irritados y enfadados fue la pregunta retórica. Asimismo, la pregunta retórica tuvo una puntuación más alta en las categorías negativas como disgusto, rechazo y repulsa, y los participantes sintieron más desprecio y desdén al recibir preguntas retóricas en comparación con otros enunciados. La gente manifiesta dos formas de respuesta emocional a la ironía verbal, dependiendo de si el destinatario comprende las intenciones del hablante, y con la pregunta retórica el hablante alerta al destinatario, ya sea exagerando los problemas o mostrando un comportamiento desafiante. En segundo lugar, cuando los participantes tenían que hacer inferencias sobre los estados emocionales de los hablantes cuando éstos usaban diferentes formas de ironía, los resultados mostraron que los participantes percibieron en los hablantes sentimientos de ira, irritación y enfado cuando usaban las preguntas retóricas. Además, se percibió menos afecto y más disgusto que con cualquier otra forma de ironía. En tercer lugar, la intención que intentaba comunicar el hablante con la pregunta retórica fue percibida como disgusto, rechazo y desdén.

Por último, el estudio de Leggit y Gibbs (2000) muestra cómo la pregunta retórica se usa con la intención de comunicar intenciones negativas como la ira y disgusto en comparación con otras formas de ironía. En la comprensión, los sentimientos que produce en el oyente son igualmente negativos (disgusto, rechazo, ira, irritación, etc.), lo que nos indica que la pregunta retórica comunica intenciones

irónicas más negativas que cualquier otra forma de ironía.

4.3. Conclusiones

La hipérbole y la pregunta retórica presentan las características de exageración y retoricidad que son determinantes en la comunicación y en la identificación de las intenciones irónicas en la interacción.

Las hipérboles, a través del uso de la exageración, permiten el reconocimiento de las intenciones irónicas de los hablantes. El contraste entre las expectativas y la realidad permite al hablante comunicar sus intenciones irónicas, las cuales están asociadas tanto a la burla como a la crítica. Aunque parece que las emociones que se atribuyen al uso de las hipérboles se relacionan con sentimientos negativos, como el disgusto y el rechazo, el uso de esta figura está más asociado a lo cómico y a la risa. Como señalan los resultados de algunas investigaciones, esta forma de ironía se usa más con la intención de crear situaciones divertidas entre los hablantes y que el hablante no sea tomado muy en serio.

Por otra parte, el uso de la exageración en las hipérboles puede considerarse una clave para el reconocimiento de la ironía, aunque los estudios muestran resultados contradictorios. El uso de claves lingüísticas como adjetivos y adverbios o el uso de “muy” acompañando a cualquier adjetivo de valor permiten al hablante reconocer en un enunciado de tipo hipérbole una intención irónica.

La pregunta retórica presenta una función pragmática que no es interrogar, sino confirmar una información previa. Algunos investigadores consideran que es una aserción más que una interrogación. La retoricidad es un fenómeno pragmático en el cual el contexto juega un papel preponderante. Entonces, el uso de la estructura interrogativa, junto con los conocimientos compartidos y la información contextual pertinente, permiten al oyente reconocer que no se trata de una pregunta.

La pregunta retórica es una estrategia discursiva que se usa con la intención hacer una valoración, por lo general negativa del interlocutor, la situación u otra persona no presente en la conversación. Con respecto a las intenciones relacionadas, la pregunta retórica, tanto en la producción como en la comprensión, parece relacionada con sentimientos negativos. Además, según el criterio de algunos autores, es una de las figuras de la ironía en la que los hablantes usan un tono de voz especial.

Dos formas de ironía verbal

A lo largo de los capítulos precedentes se ha mencionado que cuando los hablantes usan los enunciados irónicos proporcionan al oyente una gran variedad de claves para señalar sus intenciones irónicas. Entre ellas tenemos claves lingüísticas, prosódicas y contextuales, que en conjunto permiten al oyente identificar las intenciones del hablante. En el próximo capítulo, el último de los capítulos de la parte teórica de esta tesis, hablaremos de la importancia del contexto y de la prosodia en el reconocimiento y la producción de la ironía verbal.

Introducción

A lo largo de los capítulos precedentes, se ha indicado repetidamente que la comprensión y la producción de enunciados irónicos depende de múltiples factores contextuales y sociales. Por otra parte, diversas teorías pragmáticas de la ironía hacen hincapié en el uso de una entonación irónica como una clave importante en la comprensión y la producción de enunciados irónicos, e incluso se habla de un “tono de voz irónico o sarcástico” como ingrediente fundamental para transmitir e interpretar intenciones de este tipo. Sin embargo, hasta el momento no se ha aclarado cuál es la naturaleza de los factores contextuales que rodean a la ironía y determinan su uso, como tampoco se ha precisado en qué consiste ese supuesto tono de voz irónico que acompaña a las locuciones que se emiten con dicha intención.

Un supuesto del que parten algunas teorías es que la información contextual y la entonación se complementan entre sí y aportan a los hablantes la información que requieren para usar y reconocer la ironía. No obstante, tampoco hemos concretado hasta el momento de qué modo interactúan el contexto y la prosodia y cuál de estas dos claves tiene un peso más significativo en la comprensión y producción de enunciados irónicos. Dado que este es el tema central de la presente tesis doctoral, dedicaremos este capítulo a clarificar estos extremos. En los apartados que siguen, comenzaremos por definir los conceptos de contexto y prosodia, enunciando sus principales características y componentes, para después presentar las investigaciones más relevantes que se han realizado en relación con estas dos claves en los estudios actuales sobre la ironía verbal.

5.1. El contexto

Como hemos señalado en los capítulos anteriores, la ironía verbal no se limita a los textos poéticos, literarios o académicos, sino que también está presente en las situaciones cotidianas y se relaciona con la manera en que la gente usa el lenguaje para construir los entornos sociales y culturales de los que forma parte. La ironía

adquiere significación y valor dependiendo de los objetivos comunicativos de quien la usa. Tanto el hablante como el oyente poseen conocimientos individuales, sociales y culturales que le permiten descifrar las intenciones del otro cuando se usa la ironía en una determinada situación.

Por eso, al hablar de “contexto” nos encontramos frente a un concepto que aparentemente todos conocemos y comprendemos en algún sentido; pero, cuando nos acercamos a una definición formal, el problema es mucho más complejo de lo que parece. El contexto está relacionado con los conocimientos tanto lingüísticos como sociales y culturales de los hablantes que en un momento determinado se activan y permiten que la comunicación sea posible.

Las formas lingüísticas como la ironía son producidas en un momento y lugar determinado con el objetivo de comunicar las creencias o los sentimientos acerca de algo o alguien. Estas valoraciones son intencionadas y dependen de las circunstancias en que se producen, es decir, del contexto. En la vida cotidiana, los enunciados no se presentan fuera de contexto, sino que surgen en las conversaciones en curso y se basan en el conocimiento compartido por los hablantes (Katz, 1996).

El contexto opera a varios niveles: en el nivel más pequeño, cada enunciado producido por los hablantes ocurre en un único entorno lingüístico y, a consecuencia de ellos, se deriva en parte del significado de otros enunciados que lo acompañan; en el nivel más extenso, el contexto está presente en los universales de la comunicación humana, en el hecho de que existen conceptos y experiencias compartidos en todas las culturas relacionados con fenómenos como el género, la edad o los grupos sociales y laborales, entre otros. Entre estos dos niveles extremos en que se mueve la idea de contexto, existe gran número de fenómenos que operan en todas las sociedades y que las atraviesan desde el nivel individual hasta un nivel global o macrosocial (Blommaert, 2005).

En el apartado siguiente, examinaremos la noción del contexto, aportando una definición del mismo y una descripción de sus diversas formas, para después examinar el proceso de “contextualización” en la comunicación y cómo éste se aplica al estudio de la ironía.

5.1.1. El contexto: descripción y papel que desempeña en la comprensión

La palabra *contexto* viene de las raíces latinas *cum* (con) y *texere* (tejer, fabricar), lo que sugiere un entretelado o entramado. En el contexto se combinan estructuras del discurso con estructuras cognitivas y sociales, por lo que no podemos atribuir un único sentido a este término.

Delimitar el concepto de contexto es imposible, porque es una categoría universal que opera en todas las lenguas y es individual, en la medida en que es un factor determinante en entornos comunicativos específicos. Para delimitar el concepto tendremos en cuenta la clasificación que nos presenta Varón López (2008), según el cual se puede hablar de tres clases de contexto:

- El contexto *lingüístico*: es el material lingüístico que precede y sigue a un enunciado.
- El contexto *situacional*: es el conjunto de datos que son accesibles para los participantes en una conversación y que se encuentran en el entorno físico inmediato.
- El contexto *sociocultural*: son los datos que proceden del entorno sociocultural que rigen el comportamiento verbal y su adecuación a diferentes circunstancias.

En la dimensión social del contexto, Auer (1995) señala dos aspectos importantes, que son el rol social y el conocimiento compartido por los hablantes. En el primero, los roles y actividades sociales establecen un orden en la interacción entre el hablante o emisor, responsable de sus palabras, y el invitado a participar, oyente o destinatario, lo que les proporciona un contexto que determina cómo les está permitido actuar. El conocimiento compartido está relacionado con los roles sociales, dado que el comportamiento lingüístico de los participantes depende en gran medida del conocimiento compartido entre ellos. Este conocimiento puede ser tanto de los hechos objetivos, como de los hechos no observables, los subjetivos. Además, el conocimiento que se acumula entre los participantes puede ser específico del momento o dependiente de una parte del conocimiento más general, como por ejemplo los comportamientos en situaciones culturales determinadas en un país, grupo social, agentes sociales, profesiones, etc.

El contexto es importante a la hora de interpretar cualquier mensaje oral o escrito, aunque algunas veces se pueden producir confusiones o malentendidos entre los hablantes de una misma lengua. Por ejemplo, en el libro de Evelio Rosero *“Los ejércitos”* podemos leer: *“el que mandaba regañó a los muchachos. Les dijo: «Pendejos, ¿pa qué trajeron a este viejo? ¿Quién putas es?» «Dicen que es curandero», dijo uno de ellos... Pero en eso oí que el que les mandaba les decía: «Larguen a este viejo». Y cuando dijo **larguen a este viejo** el muchacho me puso la boca del fusil en la nuca...- El que mandaba dijo al muchacho: «no te dije que lo mueras, guevón»; le dijo eso, gracias a Dios. «Está tan viejo que nos ahorra una bala, o el esfuerzo», dijo «que se **largue**»...²⁷ (Rosero, 2007, p. 47).*

Cuando leemos este fragmento del texto, encontramos que la palabra *“larguen”* tiene dos significados (1) *matar a alguien* y (2) *dejarlo ir*. Aunque el muchacho comparte el conocimiento con el que manda, él ha entendido que lo que hay que hacer es matar al viejo y no dejarlo ir. La palabra *“largar”* se ha situado en un contexto en el que se antepone el significado *“matar a alguien”* al de *“de dejar ir”*, porque en la relación del que manda y el subordinado es más posible entender lo primero. Los significados de las palabras, lo mismo que las identidades de quienes las intercambian y la situación en general, se ven afectadas por la relación entre el texto y el contexto (Blommaert, 2005).

La interpretación de la palabra *“larguen”* del ejemplo anterior es el resultado del proceso de *“contextualización”*, que se activa a través de la representación que el sujeto hace del contexto. El personaje de la historia utiliza estos procesos para llegar a la conclusión de que su jefe lo que le está pidiendo es que mate al viejo cuando le dice *“larguen a este viejo”*, dada la situación de mando (subordinado a jefe) y de situación social determinada (conflicto armado). Así pues, la comprensión de un enunciado está estrechamente relacionada con el contexto, por lo que los enunciados se pueden interpretar de diversas maneras según la actividad que se está realizando. De ahí que la diversidad lingüística no es solamente un modo de comportamiento, sino que se trata además de un instrumento de comunicación (Gumperz, 1992)

²⁷ Este ejemplo está tomado de un libro de un escritor colombiano, que quizás en el contexto del español peninsular sea un poco difícil de comprender a primera vista. Sin embargo, es un buen ejemplo de conocimiento compartido. La palabra *“pendejo”* significa tonto o idiota y *“guevón”* es lo que corresponde con la palabra *gilipollas* usada en el castellano peninsular.

La interpretación se lleva a cabo a través de las continuas inferencias que los participantes tienen que ir realizando al detectar todo tipo de indicios de contextualización. Para Gumperz (1992, p. 230), el término “contextualización” “se refiere al uso que los hablantes y los oyentes hacen de los signos verbales y no-verbales, para relacionar lo que se dice en cualquier momento y en cualquier lugar con el conocimiento adquirido a través de la experiencia, con el fin de recuperar las presuposiciones sobre las que se tienen que basar para mantener la participación en la conversación y evaluar las intenciones que se pretenden comunicar”. Con la contextualización se explica la manera en que la gente crea sentido en las interacciones, ya que tiene en cuenta tanto los conocimientos generales como los aspectos más relevantes en la interacción comunicativa.

La contextualización se basa en claves que operan principalmente en los siguientes niveles de la producción del lenguaje: (1) la *prosodia*: cambios en el ritmo, la intensidad, la entonación o el estilo de habla; (2) *signos paralingüísticos*, como los gestos corporales y faciales, empleados en la comunicación de emociones y actitudes; (3) el *cambio de código*: la elección entre opciones sintácticas y léxicas; y (4) la elección de fórmulas léxicas o fórmulas de expresión, esto es, frases hechas, estrategias para empezar, cerrar o continuar una conversación, o el uso de metáforas o ironías (Gumperz, 1992). En el discurso irónico se usan claves de contextualización de diversa índole. Así, podemos hablar del uso de una *entonación irónica*, distinta de la empleada en la comunicación literal, del acompañamiento de claves para comunicar emociones y actitudes negativas o de humor, la elección de determinadas estructuras léxicas como adjetivos o adverbios (en las hipérboles) y estructuras gramaticales como la interrogación en las preguntas retóricas, y el uso de fórmulas convencionales para comunicar una intención irónica, como es el caso del “elogio por reproche” en la ironía canónica.

Las claves de contextualización que tendremos en cuenta en este trabajo sobre el uso de hipérboles y preguntas retóricas son la prosodia, el uso de signos paralingüísticos, la elección de estructuras léxicas y el uso de fórmulas conversacionales. La prosodia está relacionada con lo que muchos han denominado “*tono de voz irónico*”, que presuntamente tiene unos rasgos acústicos definidos en parámetros como el tono, la duración y la intensidad. El tono de voz irónico ha sido asociado además a rasgos como la nasalización de la voz, un habla lenta y un acento

exagerado (Cutler, 1974). Y las claves restantes de la contextualización están relacionadas con el conjunto de supuestos que intervienen en la interpretación de los enunciados como irónicos. En este particular, se debe considerar tanto los aspectos lingüísticos como el entorno inmediato o situación en que se da la interacción, los conocimientos compartidos por los hablantes y las normas y expectativas sociales y culturales.

La interpretación de enunciados irónicos está estrechamente relacionada con el contexto y por tanto, con los procesos de contextualización arriba mencionados. Tanto las diversas teorías, así como los trabajos empíricos relacionados con la comprensión y producción de la ironía han intentado dar explicación a la importancia del contexto en el uso de la ironía verbal. Por ello, es importante intentar determinar cómo contribuye el contexto a la identificación de las intenciones del hablante y hasta qué punto y de qué manera determina el contexto que los hablantes reconozcan un enunciado como irónico.

5.1.2. El contexto en los estudios de la ironía

Las diferentes teorías de la comprensión de la ironía han tenido un propósito parecido: tratar de explicar las operaciones de interpretación del oyente que le permiten acceder al mensaje que el emisor pretendía comunicar con su enunciado irónico y la importancia de los factores contextuales en la interpretación por parte del oyente.

En la teoría de Grice, *“la teoría pragmática estándar”*, la noción de implicatura entendida como *“significar más de lo que realmente se dice”* es básica en el estudio y comprensión de la ironía, porque como ya se dicho anteriormente, con la ironía el hablante no expresa explícitamente lo que quiere con su enunciado, lo que obliga al oyente a inferir lo que se le quiere comunicar. De las dos clases de implicaturas, las convencionales y las conversacionales, que se pueden relacionar con el uso de la ironía, solo en las conversacionales el hablante debe tener en cuenta los siguientes aspectos: (1) el significado real de las palabras usadas junto con la identificación de cualquier posible referencia; (2) el principio de cooperación y sus máximas; (3) el contexto lingüístico y el contexto situacional del enunciado; (4) otros ítems del conocimiento previo y (5) el hecho (o supuesto hecho) de que la información relevante

está en los conocimientos previos que están disponibles para los hablantes, quienes los conocen y los asumen (Grice, 1998a).

Por consiguiente, la interpretación final del enunciado de acuerdo con el principio griceano de cooperación confirma la idea de que un enunciado no se puede analizar sin recurrir a los factores contextuales. En la comprensión del enunciado irónico el contexto le permite al sujeto advertir que el significado literal no es el adecuado, y esto lo lleva a interpretarlo como un enunciado irónico. Es decir, los interlocutores, gracias a la información contextual que está a su disposición, normalmente consiguen determinar el sentido de la implicatura en sus conversaciones.

En la teoría de Sperber y Wilson, o *“teoría de la mención ecoica”*, el contexto es un constructo psicológico, un subgrupo de las suposiciones del oyente sobre el mundo, y cada enunciado nuevo se nutre de un contexto diferente. En este sentido, hablamos del contexto en dos direcciones: en la primera, el hablante determina el contexto durante la interacción, y en la segunda, el contexto restringe la significación que adquieren los enunciados. Wilson (1994) nos dice que por contexto no se refiere simplemente al texto lingüístico precedente o al entorno donde la interacción se lleva a cabo, sino al conjunto de supuestos que le permiten al oyente llegar a la interpretación de las intenciones del hablante. Esto se puede extraer no solo del texto anterior, o de la observación del hablante y de lo que sucede en el entorno inmediato, sino también de los conocimientos culturales o científicos, de los supuestos del sentido común, y, en general, de cualquier tema compartido o de información idiosincrásica a la que el oyente tiene acceso en ese momento.

Como nos dice Yus Ramos (2003, p. 154) *“el contexto inicial en la conversación, que está formado principalmente por el enunciado anterior, debe ampliarse en la búsqueda de la relevancia del enunciado. Es decir, el oyente intentará extraer implicaciones contextuales del contexto inicial y expandirá ese contexto tanto como sea necesario para acceder a la relevancia del enunciado. El contexto se puede expandir en tres direcciones: (a) hacia los enunciados previos (y más lejos) en la misma conversación; (b) añadiendo los entornos cognitivos; y (c) añadiendo información relevante al contexto de conversación. Este proceso puede llevar tanto a que el hablante alcance la relevancia óptima, como a la pérdida de la misma por un aumento innecesario del esfuerzo de procesamiento”*. En definitiva, desde la teoría de la

relevancia de Sperber y Wilson se nos presenta una visión del contexto como entidad dinámica que se va creando a medida que la conversación se desarrolla.

Por otra parte, estos autores (1994) subrayan que la comunicación origina una información compartida y el compartir parte de ella es imprescindible para lograr la comunicación; sin embargo, la formulación empleada para describirla a menudo es inadecuada, porque no se conoce el papel que juega ese conocimiento en la comunicación ni cuál es el criterio de los interlocutores en la selección de parte de ese conocimiento en determinadas situaciones. Con todo, los autores hacen énfasis en la capacidad cognitiva conceptual de los sujetos que participan en la comunicación. Un concepto clave de esta teoría es la noción de *“entorno cognitivo”*, que se describe como *“el compendio del entorno físico y la capacidad cognitiva... No se compone solo de los hechos de los que (los interlocutores) son conscientes, sino también de todos los hechos de los que pueden llegar a ser conscientes en su entorno físico. Por supuesto, los hechos de los que un individuo es realmente consciente, es decir, los conocimientos que ha adquirido, contribuyen a su capacidad para adquirir consciencia de otros hechos. La información memorizada es un componente de la capacidad cognitiva”* (Sperber y Wilson, 1994. p. 55). Los entornos cognitivos *mutuos* son el conjunto de hechos manifiestos, es decir, perceptibles tanto para el hablante como para el oyente y que proveen toda la información necesaria para la comunicación y la comprensión.

Con respecto a la ironía, para esta teoría es una forma de mención ecoica del lenguaje con la que el hablante comunica una actitud u opinión con respecto a un acontecimiento real o imaginario que considera ridículo o irrelevante y que los oyentes comprenden porque apelan a pensamientos, conductas, normas sociales o enunciados implícitos o explícitos indicados por su interlocutor (Kreuz y Glucksberg, 1989). Los entornos cognitivos permiten a los interlocutores alcanzar la relevancia óptima, para que no haya un aumento en el coste del procesamiento.

Tanto la teoría de Grice como la de Sperber y Wilson han sido llevadas al plano empírico con el fin de contrastarlas. Ambas teorías han observado que el contexto inmediato, así como los conocimientos previos, son importantes en la comprensión de los significados irónicos. Sin embargo, en la teoría de Grice el hablante determina que el significado literal no es adecuado de acuerdo con el contexto, lo que lo lleva a interpretarlo como un enunciado irónico; es decir, el significado figurado es lo opuesto al significado literal, mientras que en la teoría Sperber y Wilson, la comprensión de la

ironía no requiere que el oyente considere el significado literal de un enunciado irónico con el fin de acceder a su significado pretendido.

Jorgensen et al. (1984) realizaron un estudio para sustentar el principio de la mención ecoica en oposición a la teoría tradicional. Para ello, realizaron una prueba con seis historias con un enunciado final con intención irónica. Algunos de estos enunciados eran ecos de enunciados previos en las historias y otros no. Los sujetos debían valorar si la intención del hablante era ser irónico, sarcástico o burlón. Los resultados mostraron que los sujetos perciben los enunciados finales que contenían ecos explícitos como más irónicos que los que no lo tenían. Los autores sugieren que los resultados sustentan que las personas no perciben los enunciados como irónicos a menos que se hagan eco de creencias, actitudes u opiniones que se hayan mencionado anteriormente. En esta línea, Gibbs (1986) realizó un estudio que tenía como objetivo examinar cómo la gente comprende y recuerda los enunciados sarcásticos en ejemplos como *“Tú sí que eres un buen amigo”* para significar *“tú no eres un buen amigo”*, o *“Es un genio”* para querer significar *“No es muy listo”*. Los resultados de su investigación mostraron que cuando el hablante dice sarcásticamente a su amigo *“eres muy inteligente”*, asume que el oyente comparte el conocimiento pragmático suficiente relacionado con el escenario contextual y las creencias y actitudes del hablante para interpretar el enunciado. En oposición a la teoría tradicional, los resultados mostraron que la gente parece usar la información pragmática mucho antes para comprender el significado intencional del hablante cuando usa un sarcasmo. No se tarda más en procesar un enunciado sarcástico que uno literal. El lenguaje irónico se procesó con más rapidez si se hacía eco de normas y creencias que se habían mencionado antes. Por otra parte, el recuerdo de enunciados sarcásticos fue también mejor que el de los mismos enunciados con usos literales y los ecos explícitos de información previa incrementaron el recuerdo de los enunciados sarcásticos. Estos resultados muestran el papel fundamental del contexto en la cognición de la ironía, dado que la información contextual tiene una importante implicación en los comentarios irónicos, especialmente en aquellos que suponen un eco explícito.

En la investigación de Kreuz y Glucksberg (1989), los autores señalan que la teoría tradicional no hace predicciones diferentes con respecto a la importancia de los antecedentes explícitos para los enunciados sarcásticos positivos en comparación con los negativos, ya que en cualquiera de los dos, los antecedentes explícitos

proporcionan información contextual adicional. Por el contrario, en la teoría de la mención ecoica, los enunciados sarcásticos positivos no requieren antecedentes explícitos, ya que este tipo de enunciados pueden recordar a la gente expectativas implícitas positivas o normas culturales. En cambio, en los enunciados sarcásticos negativos se necesitan antecedentes explícitos, puesto que los enunciados negativos pueden ser menos efectivos en la tarea de recordar normas y expectativas culturales positivas.

Teniendo en cuenta lo anterior, los autores predicen que habrá una interacción entre la polaridad de los enunciados sarcásticos y los antecedentes explícitos disponibles. En concreto, los antecedentes explícitos deberán ser más importantes en la comprensión de comentarios sarcásticos negativos que en la de los positivos. Para examinar esta predicción, evaluaron el rol del antecedente en el contexto sarcástico: la víctima del comentario. En la teoría tradicional, la no presencia de la víctima es aceptable y comprensible independientemente de la polaridad del comentario sarcástico. Sin embargo, en la teoría de la mención, la ausencia de la víctima solo es posible en comentarios sarcásticos positivos, pero no en los negativos, ya que se necesita un antecedente explícito, como el comportamiento relevante de una víctima.

Los resultados de Kreuz y Glucksberg (1989) mostraron que, de acuerdo con la teoría de la mención ecoica, tanto la presencia de la víctima como la polaridad de los enunciados afecta al modo en que los enunciados son interpretados. Cuando los enunciados se referían a una víctima explícita, éstos fueron valorados como más sarcásticos. Por otra parte, los enunciados positivos de eventos negativos se valoraron como sarcásticos con más frecuencia que los enunciados negativos acerca de eventos positivos. Además, la influencia de una víctima explícita no fue de utilidad para los comentarios negativos, lo que sugiere que la gente juzga un comentario como sarcástico cada vez que éste es obviamente falso tanto para el hablante como para el oyente, incluso cuando el comentario no tiene una víctima explícita.

Con respecto a las normas y expectativas sociales en las que un antecedente explícito debe ser más importante para los comentarios negativos que para los positivos, los resultados mostraron que las valoraciones de los dos tipos de enunciados fueron igualmente sensibles cuando había una víctima explícita. Y con la ausencia de ésta, los comentarios positivos fueron valorados como más sensibles que los negativos.

Según Kreuz y Glucksberg (1989), la importancia de la presencia o ausencia de una víctima en los comentarios sarcásticos afecta a las valoraciones cuando a los sujetos se les preguntaba sobre lo apropiado del comentario sarcástico. Así, los resultados señalaron que la presencia de la víctima en los comentarios negativos fue más importante que en los positivos. Esto es consistente con la noción de recordatorio implícito a través de normas y expectativas sociales.

Por otra parte, en la teoría de Clark y Gerrig (1984), la comprensión del enunciado irónico por parte del oyente depende en gran medida del conocimiento y las creencias que son compartidos por el hablante y la audiencia. Los autores hacen énfasis en la importancia de conocimiento, el tipo de relación entre el hablante y la víctima y el conocimiento compartido entre los mismos. Según Alonso Quecuty y Castillo (1991), cuando los hablantes construyen las conversaciones siempre lo hacen para una persona en particular con la que hablan, por lo que deben tener una idea del conocimiento y creencias que el oyente comparte con el hablante y lo que está pensando en el momento de la interacción.

Con respecto al conocimiento compartido entre los hablantes, Kreuz (1996) nos dice que el éxito de la interpretación de la ironía requiere cierto grado de conocimiento de las experiencias pasadas de los hablantes y sus creencias actuales. Esto constituye una limitación porque restringe el tipo de personas con quienes se puede usar la ironía. Dice Kreuz: *“si el hablante tiene un conocimiento compartido con el oyente, entonces puede inferir que el destinatario podrá detectar correctamente la ironía”* (1996, p. 34). El autor argumenta que los hablantes son conscientes, a cierto nivel, de la esta inferencia, la cual tiene importantes consecuencias para el uso de la ironía. Así lo formula desde el punto de vista heurístico²⁸ de la siguiente manera:

- Si la inferencia es alta, entonces el hablante elegirá usar la ironía.
- Si la inferencia es baja, entonces el hablante jugará sobre seguro y no usará la ironía.

Como el conocimiento compartido está determinado en gran medida por lo bien que se conozcan las personas entre sí, entonces la gente que tiene más familiaridad (una relación más cercana) usará más la ironía que la que no la tiene. Esta afirmación la sustentó Kreuz con un estudio en el que se pidió a un grupo de sujetos

²⁸ Este término ya se ha mencionado en el apartado el 4.2.1.3. Se refiere a la busca o indagación del oyente para llegar a la interpretación irónica de un enunciado.

que consideraran sus relaciones con un amplio grupo de individuos. En cada caso se les pedía que proporcionaran el grado de cercanía que ellos sentían con respecto a los individuos mencionados. En una lista de 25 relaciones, los sujetos puntuaban en una escala la cercanía que ellos sentían con respecto a esas personas. Un segundo grupo de sujetos consideraron las mismas relaciones, pero la tarea era diferente, pues en este caso se les pidió que respondieran con qué frecuencia usaban el sarcasmo con estas personas. Los sujetos puntuaban en una escala la frecuencia con que usaban el sarcasmo.

Los resultados mostraron la existencia de una correlación positiva entre la puntuaciones del grupo uno y dos. Todas las puntuaciones fueron altas, excepto las relacionados con el abuelo o abuelos, en las que la relación fue atípica. Aunque los sujetos sienten una relación muy cercana con ellos, probablemente no usarían sarcasmo con sus abuelos. El autor presenta dos posibles explicaciones a esta discrepancia: la primera está relacionada con la posibilidad de que exista una dimensión de deferencia o respeto que afecta al uso de la ironía; la segunda señala que la ironía puede percibirse negativamente y esto puede anular las consideraciones del conocimiento compartido. Sin embargo, los abuelos se consideran el miembro más viejo dentro de las relaciones a las que tenemos acceso y puede darse el caso de que en la relación entre abuelos y nietos se tienda a usar un lenguaje diferente. Como esta consideración afecta la inferencia, esto afectará al uso de la ironía.

En una investigación posterior de Kreuz, Kassler, Copperath y McLain Allen (1999), los autores señalaron lo siguiente: *“el conocimiento compartido juega un papel importante en la interpretación de la ironía verbal. En términos de predicciones comprobables, parece razonable asumir que el hablante será más propenso a usar la ironía cuando el conocimiento compartido es mayor. Esta hipótesis puede ser articulada como el principio de inferencia: si los hablantes piensan que sus interlocutores pueden inferir las intenciones irónicas exitosamente, entonces probablemente usen más la ironía verbal. No hay duda de que la inferencia se ve afectada por factores pragmáticos, pero el conocimiento compartido es uno de ellos”* (p. 1687).

Uno de los objetivos de este estudio fue manipular experimentalmente el conocimiento compartido y observar cómo esta manipulación afecta a la percepción de la ironía y cómo funciona con otras claves como la presencia de una víctima. Para

ello realizaron una serie de experimentos. Los resultados señalaron que los hablantes usan una variedad de claves para interpretar los enunciados irónicos y que estas claves interactúan de manera compleja. Según los investigadores, los enunciados irónicos con un conocimiento compartido mayor fueron evaluados como más adecuados que aquellos con un conocimiento compartido inferior. Con respecto a la presencia de la víctima y el conocimiento compartido, los sujetos pensaban que era más adecuado dirigir un comentario irónico a personas que no estaban presentes que a víctimas que sí lo estaban. Además, los sujetos pensaban que era más apropiado usar la ironía con amigos íntimos que con extraños.

En un estudio posterior, Kreuz y Link (2002) examinaron si la existencia de un conocimiento compartido más amplio entre el hablante y el destinatario en comparación con un conocimiento compartido menor facilitaría el procesamiento de los enunciados irónicos. Los resultados señalaron que la manipulación del conocimiento compartido tiene un efecto en el tiempo de lectura de los sujetos, porque esta tarea fue más rápida cuando los participantes leían los enunciados irónicos con un conocimiento compartido mayor que cuando éste era más bajo. Además, los enunciados irónicos tuvieron una puntuación más alta en la condición de conocimiento compartido alto que en la condición de un conocimiento compartido bajo. En suma, Kreuz y Link (2002) señalan que en el estudio de un fenómeno complejo como la ironía, la existencia de conocimientos compartidos y expectativas entre los hablantes es fundamental, porque sin ellos serían imposibles las interacciones sociales.

En la misma línea, Gibbs (2000) señala que la importancia del conocimiento compartido en el uso de la ironía queda patente en el uso frecuente que se hace de la misma en conversaciones coloquiales entre amigos y personas cercanas. Los datos de su análisis mostraron que los estudiantes con una relación de amigos y compañeros de habitación usaron la ironía en un 8% de las ocasiones, lo que demuestra que esta figura no es un mecanismo retórico específico que se utiliza tan solo en circunstancias excepcionales. En las conversaciones que se grabaron en diferentes momentos de la vida de los estudiantes universitarios, se observó que éstos usan comúnmente diversas formas de ironía para transmitir significados interpersonales, sean éstos más sutiles o más descarados. Además, el autor destaca el rol de burla o broma irónicas en el uso cotidiano del lenguaje. Según este autor, el que los destinatarios respondan a los hablantes con una ironía sugiere que la ironía es un estado mental creado

conjuntamente por el hablante y el oyente, y por ello es una forma especial de lenguaje figurado.

La teoría de Kumon-Nakamura et al. (1995) sostiene que la comprensión de la ironía requiere que se cumplan dos condiciones: la alusión a la violación de expectativas y la insinceridad pragmática. La primera está relacionada con el hecho de que los comentarios irónicos hacen alusión a la discrepancia entre lo que se espera que ocurra y lo que realmente ha ocurrido (Colston, 2000). En la ironía, normalmente se hace alusión a información compartida relacionada con las normas sociales, expectativas o predicciones anteriores que son transgredidas, y que, por tanto, violan las expectativas del oyente. La “insinceridad pragmática” se da cuando el hablante no cumple alguna de las condiciones de felicidad. Aunque está claro que todos los casos de ironía (estudiados desde cualquiera de las teorías) demuestran de algún modo que el significado del hablante es insincero, la teoría de Kumon-Nakamura et al. (1995) sostiene que todos los comentarios irónicos tienen la condición necesaria de insinceridad pragmática.

Para demostrar que la violación de expectativas y la insinceridad pragmática son necesarias para comprender la ironía verbal, Colston (2000) realizó un estudio cuyos resultados mostraron que la violación de expectativas es una condición necesaria, aunque no suficiente, para la comprensión de la ironía verbal. En muchas ocasiones, las alusiones a la violación de expectativas no se interpretan de manera irónica. Por ejemplo, en *“se supone que debías estar aquí a las cinco”*, se está aludiendo a una violación de una expectativa, pero este enunciado no se interpreta como una ironía, porque es necesario el cumplimiento de otras condiciones para que la alusión de violación de expectativas sea irónica. Con respecto a la insinceridad pragmática, los resultados indicaron que es una condición que permite el reconocimiento de enunciados irónicos en los que se incumplen las condiciones de felicidad, pero no de aquellos que en los que el hablante se expresa con sinceridad, es decir, en los que no existe discrepancia entre lo dicho y lo implicado.

Finalmente, en relación con la insinceridad pragmática, los resultados de los estudios de Gibbs (2000) señalan que cuando los hablantes usan el sarcasmo y las hipérboles, adoptan una actitud de fingimiento con mayor medida con la que recurren a los ecos de enunciados previos, si bien en la burla los hablantes usan el fingimiento y la “ecoicidad” con la misma frecuencia. Gibbs concluye que aunque es imposible

realizar un análisis sistemático de la violación de expectativas y de la insinceridad pragmática con precisión, ya que es muy difícil saber con certeza cuáles son los conocimientos y creencias compartidos por los hablantes, todos los enunciados irónicos examinados en su estudio aludían a las expectativas del hablante y del oyente y se hallaban vinculados a actitudes que el hablante transmitía indirectamente y con insinceridad pragmática.

5.1.3. El efecto de asimetría en la ironía

Otras de las claves de la contextualización es la elección de formulas léxicas o estrategias discursivas que permiten la producción e interpretación de los enunciados irónicos. En este apartado hablaremos de lo que algunos autores han denominado “ironía convencional o canónica”, en la que se expresan juicios positivos o elogiosos para referirse a hechos negativos o censurables; es decir, que cuando los hablantes expresan la ironía, es más frecuente que digan “¡una comida estupenda!” queriendo decir que ha sido muy mala, que “¡una comida horrorosa!” para dar a entender que la comida estaba muy buena.

Los enunciados irónicos son, por lo común, evaluaciones positivas de situaciones negativas, de ahí su denominación de “ironía convencional”²⁹. Las evaluaciones negativas de situaciones negativas, en cambio, constituyen un tipo de ironía “no convencional” (Kreuz y Link, 2002). En el uso de la ironía escuchamos más frecuentemente comentarios del tipo “¡una comida estupenda!” cuando en verdad no estaba nada buena, que “¡una comida horrorosa!” cuando la comida fue estupenda. El primer comentario irónico es un comentario positivo de un hecho negativo (una comida mala); el segundo es un comentario negativo de un hecho positivo (una buena comida). Esto es lo que Clark y Gerrig (1984) denominaron el efecto de asimetría en la ironía.

²⁹ La expresión inglesa es “canonical irony”. La palabra “canonical” se traduce al español como canónico (que se ajusta a las normas) y uno de sus sinónimos es “convencional”. En este trabajo nos referiremos con la expresión “ironía convencional” a lo que Kreuz y Link (2002) denominan “canonical irony” y con “ironía no convencional” a “noncanonical irony”. Se ha elegido la palabra “convencional” en vez de “canónica” porque hace referencia a las normas de uso dentro de un grupo.

“Quien usa la ironía hará un comentario como ‘¡una idea ingeniosa!’ de una mala idea, en vez de ‘¡una idea estúpida!’ de una buena idea, porque como señalaron Jorgensen et al. (1984), la gente tiende a ver el mundo de acuerdo a las normas de éxito y excelencia, como Pollyannas que ven el mundo a través de sus gafas de color rosa (Boucher y Osgood, 1969). La gente, en su ignorancia, debería tener muy en cuenta estas normas. En la teoría del fingimiento, esta es la clase de persona que el ironista finge ser. Por lo tanto, quien usa la ironía debe fingir haciendo más comentarios positivos, como “¡una idea estupenda!”, que negativos como “¡una idea estúpida!” (p. 123)

El principio “Pollyanna” que mencionan los autores está relacionado con la tendencia de los seres humanos a procesar mejor la información positiva que la negativa y al hecho de que nuestros procesos de pensamiento y de lenguaje se muestran más a favor de lo positivo, y esto es una tendencia universal en todas las culturas (Kreuz, 1996). Es decir, la gente tiende a ver el lado bueno de las cosas y a hablar de los aspectos más sobresalientes de la vida. La asimetría se puede ver como un caso especial del principio de “Pollyanna”. Está inspirado en el personaje del mismo nombre, conocido por su optimismo contagioso y su visión positiva de la vida.

El hacer una valoración positiva de una situación negativa está más de acuerdo con la tendencia a procesar mensajes positivos. En cambio, el comentario negativo de un hecho positivo activa las alertas de peligro. Por eso, es más probable que los hablantes recurran a los comentarios positivos de situaciones negativas para señalar sus intenciones sin poner al oyente en un estado que puede resultar negativo en la interacción comunicativa. Jorgensen (1995) sugiere que las críticas irónicas ayudan al hablante a mantener las apariencias en aquellas situaciones en que es necesario, porque las críticas directas de un error trivial hacen parecer al hablante injusto, desconsiderado, ofensivo y rudo.

La asimetría también se puede explicar por el efecto cómico o gracioso que se pretende crear por medio de la ironía. Matthews et al. (2006) señalan que los enunciados irónicos son más divertidos que los literales y las críticas irónicas son más divertidas que los cumplidos irónicos.

Kreuz (1996) señala que los factores sociales que acompañan a la producción de un enunciado juegan un papel muy importante en la forma en que éste será interpretado. Aunque los factores pragmáticos pueden afectar a la interpretación lingüística de diferentes maneras, quizá su papel más importante es el de la desambiguación del enunciado. El autor enumera algunos de los mecanismos que subyacen a la producción y comprensión de la ironía verbal. Propone que la ironía es un fenómeno limitado, es decir, que existen limitaciones contextuales y personales que gobiernan su uso. También sugiere que el hablante tiene a su disposición una gran variedad de claves que pueden ser usadas para acompañar un enunciado irónico y ayudar al oyente a determinar la intención irónica del hablante. Kreuz (1996) se refiere al procedimiento de uso de estas claves como *“heurístico”* (véase la definición de este concepto en el apartado 4.2.1.2., más arriba), aunque esto no garantiza que la ironía pueda ser producida y comprendida de manera correcta en cualquier contexto. Existen dos limitaciones en el uso de la ironía: la asimetría y el conocimiento compartido.

La teoría de Sperber y Wilson (1981) sugiere que las valoraciones positivas de situaciones negativas, como cuando alguien dice *“una conferencia brillante”* cuando ésta ha sido aburrida y nada novedosa, son ecos positivos de normas culturales. Sin embargo, también, encontramos evaluaciones negativas de situaciones positivas, como por ejemplo, cuando la conferencia del ejemplo anterior resultó muy interesante y novedosa, y el hablante dice *“una conferencia soporífera”*.

Según Kreuz (1996), este tipo de asimetría es una limitación, dado que *“los enunciados irónicos son evaluaciones positivas de situaciones negativas; solo pueden ser evaluaciones negativas de situaciones positivas bajo circunstancias especiales”* (p.33). La primera circunstancia es la presencia de la víctima, que permite llevar a la interpretación de la intención irónica cuando el enunciado es un comentario negativo de una situación positiva como en *“una conferencia soporífera”*. La segunda circunstancia está relacionada con el anteriormente mencionado principio de *“Pollyanna”* (la tendencia de los seres humanos a procesar mejor la información positiva que la negativa). Hay situaciones en las que el comentario negativo resulta irónico por la situación en sí misma, por ejemplo, cuando el padre de un amigo se ha muerto (situación negativa) y en el entierro se reencuentran los amigos de la infancia y entonces uno de ellos dice *“los funerales son estupendos”*. El comentario en relación

con la situación tiene una mayor probabilidad de ser percibido como irónico por el contexto en que se produce.

Dews et al. (1995) realizaron una investigación en torno a las funciones sociales asociadas a la ironía. Estas funciones descansan en las siguientes premisas: (1) los enunciados irónicos (críticas y elogios) se perciben como más graciosos o divertidos que sus correspondientes versiones literales; (2) el uso de la ironía (crítica y cumplido) y sus correspondientes versiones literales está determinado por el estatus del hablante; (3) la ironía se utiliza con más frecuencia cuando la intención del hablante es abiertamente negativa (crítica irónica) que cuando es positiva (elogio irónico). Según los autores, parece que el humor en la ironía proviene del factor sorpresa, es decir, el contraste entre lo que el hablante dice y lo que realmente pretende decir crea sorpresa, lo que a su vez produce un efecto cómico o divertido. Por lo que respecta al estatus, los resultados mostraron que al hablante que insulta al destinatario usando tanto la ironía como un enunciado literal, se le atribuye un estatus superior, mientras que si elogia al destinatario usando una ironía o un enunciado literal, se le tiende a atribuir un estatus inferior. Es decir, el uso del discurso irónico frente al literal no parece afectar por sí mismo a la percepción del estatus del hablante. Finalmente, los resultados de este estudio mostraron que las críticas irónicas son menos agresivas que las literales, mientras que los elogios irónicos son más agresivos que los literales.

En un estudio de Gibbs (2000) que ya hemos mencionado, una diferencia importante entre las diferentes formas de ironía que fueron analizadas en su estudio está relacionada con la asimetría. En los enunciados de burla, los hablantes usaron con más frecuencia enunciados negativos para comunicar significados positivos que enunciados positivos para expresar significados negativos. Asimismo, muchos de los enunciados sarcásticos se expresaron de manera positiva para comunicar un mensaje negativo que al contrario.

Los resultados del estudio de Kreuz y Link (2002) mostraron que las evaluaciones negativas de situaciones igualmente negativas (literales negativas) se percibieron como más irónicas que las evaluaciones positivas de situaciones igualmente positivas, y que los enunciados negativos literales se veían como menos apropiados que los literales positivos. Los autores atribuyen estos resultados al hecho de que los enunciados irónicos expresan sentimientos negativos y cualquier enunciado

negativo, aunque sea literal, podría tener un trasfondo irónico. Por tanto, incluso los enunciados literales negativos parecen tener un matiz irónico.

Por último, la asimetría se asocia a formas positivas y negativas de la ironía, pero la forma que se usa con más frecuencia son los comentarios positivos de hechos negativos. Aunque por lo general, los comentarios positivos de un hecho negativo se asocian con la crítica, parece que el efecto que producen en el oyente es menos negativo que cuando se produce un comentario negativo de un hecho positivo.

5.2. La prosodia

El término “prosodia” proviene del griego clásico, donde se usaba como un término musical que significaba *“canción cantada con un instrumento musical”* o *“canción acompañada”*, la prosodia se entendía como el acompañamiento musical de las palabras. Más tarde la palabra prosodia se usó para la *“ciencia de la versificación”* y las *“normas de la métrica”* que regían la modulación de la voz en la lectura de la poesía (Nooteboom, 1997). En la actualidad, la prosodia forma parte de los estudios del lenguaje, por su importancia en la organización de la sintaxis y el léxico, y en la interpretación semántica y pragmática de los enunciados y el discurso (Hirst y DiCristo, 1998; Hidalgo Navarro, 2006).

La prosodia engloba los fenómenos de acentuación, ritmo y entonación del habla. Estudia principalmente los fenómenos fónicos que operan en unidades superiores al fonema; es lo que llamamos fenómenos suprasegmentales. Estos rasgos son los que están más allá del segmento (fonema), son los que organizan el hilo de sonido que percibimos. Al sonido lo acompañan una serie de informaciones de naturaleza prosódica, que afectan a distintos niveles o componentes del lenguaje, pero que también codifican información sociolingüística e inclusive emotiva. La prosodia transmite información y lo hace de manera similar a los gestos o a los movimientos corporales que se usan en una conversación real (Couper-Kuhlen, 2000). Por todo ello, la prosodia es considerada un tipo de información “paralingüística”, situada en los confines entre lo lingüístico y lo no lingüístico.

En este apartado describiremos la entonación y sus componentes (tono, duración e intensidad), tanto sus características desde el nivel acústico como de uso. También hablaremos de la importancia de la entonación en la comunicación y

comprensión de la significación del lenguaje. Y, finalmente, describiremos los trabajos más destacados relacionados con la entonación irónica que, junto con la información contextual, permiten al hablante comunicar sus intenciones irónicas y al oyente reconocerlas. Los trabajos que hemos tenido en cuenta son los de Anolli, Ciceri e Infantino (2000, 2003), Rockwell (2000, 2007), Bryant y Fox (2002, 2005), Cheang y Pell (2008) y Padilla García (2004). Se debe señalar que los parámetros que suelen ser objeto de análisis acústico en los estudios sobre la prosodia en la ironía son el tono, la intensidad y la duración de la señal de habla y los segmentos que la componen. No obstante, estos trabajos presentan metodologías diferentes para la recogida de corpus y su posterior análisis; además, las lenguas objeto de estudio son diferentes (inglés, italiano y español). Aun así, todos ellos intentan responder a la pregunta de hasta qué punto es posible hablar de un tono de voz irónico.

5.2.1. Factores que determinan la entonación

La entonación es un rasgo prosódico de dominio oracional que actúa a nivel lingüístico, sociolingüístico y expresivo (Quilis, 1981; Teira e Igoa, 2007). La entonación se define como un fenómeno en el que interviene el tono, pero también otros parámetros acústicos como la intensidad y la duración. Existe una estrecha relación entre ellos, no solo desde el punto de vista físico, sino también desde la concepción de la entonación como principal transmisor de emociones, actitudes, estados de ánimo, etc.

Si consideramos la entonación como las variaciones tonales a lo largo de un enunciado resultado de la integración de la melodía y el acento, debemos tener en cuenta diversos elementos suprasegmentales, entre los que destaca el acento, fenómeno lingüístico que pone de relieve unos segmentos frente a otros, y el ritmo o recurrencia temporal de estos segmentos. Según la definición de Antonio Quilis, el acento *“es el rasgo prosódico que permite poner de relieve una unidad lingüística superior al fonema (sílabas, morfemas, palabras, sintagmas, frases; o un fonema cuando funciona como unidad de nivel superior) para diferenciarla de otras unidades lingüísticas del mismo nivel. Por tanto, el acento se manifiesta como un contraste de unidades acentuadas e inacentuadas”* (Quilis, 1985, p. 67). El acento se produce cuando hay un incremento tanto en la frecuencia de las vibraciones de las cuerdas

vocales como de la fuerza y el tiempo de salida. Su correlato acústico se da en el aumento de la frecuencia fundamental, de la intensidad o la duración de la sílaba y lo percibimos en forma de tono agudo, con una intensidad fuerte y una mayor duración de la sílaba. El acento es el rasgo prosódico que pone de relieve un sonido o grupo de sonidos y, según señala Quilis (1981), es resultado de la combinación de varios factores articulatorios: el timbre, la duración y la intensidad.

Quilis (1981), y mucho tiempo antes Navarro Tomás (1985; obra original de 1944), indican la existencia de variaciones en el acento en el nivel del enunciado. Generalmente, en cada enunciado hay un acento principal que, reforzado por circunstancias lingüísticas y emocionales, predomina sobre los demás y recae sobre aquella palabra en cuya significación se hace mayor énfasis y es importante o significativa en lo que desea expresar el hablante.

El ritmo es un componente fundamental de la actividad humana, de las funciones básicas de nuestra vida como la respiración y la circulación. Estas funciones se realizan de una forma rítmica a través de pulsaciones repetidas y alternantes, y entre las actividades que lo manifiestan se incluye el habla. El ritmo está ligado al tiempo, pero también a la regularidad como un patrón recurrente en algunos eventos comunicativos (Fox, 2000). Por lo tanto, un elemento característico del habla es el ritmo, que, junto a la melodía, es esencial en la producción del lenguaje. El ritmo cumple un gran número de funciones comunicativas, muchas de ellas relacionadas con el hecho de que el ritmo media entre las estructuras abstractas y los procesos mentales que están por debajo del enunciado y de la producción y de la percepción del habla en tiempo real (Nooteboom, 1997). Dependiendo de la situación comunicativa, el habla sufre alteraciones rítmicas sistemáticas. Por ejemplo, la formalidad de la situación de habla determina la medida y la tonalidad generales del mensaje. El estado emocional del locutor tiene relación con estas alteraciones, así como la necesidad expresiva de poner en relieve ciertos elementos informativos del mensaje.

5.2.2. La entonación: aspectos fonéticos y fonológicos. Principales funciones.

La entonación es un elemento importante en la cohesión del habla, hallándose implicada de manera directa en el significado del mensaje. Navarro Tomás (1985) afirma que:

“A cada frase, según el sentido especial que se usa, le corresponde una determinada forma de entonación. Una misma frase, como por ejemplo ‘duerme tranquilo’, puede tener un valor afirmativo, interrogativo o exclamativo según la entonación con que se pronuncie... expresará un matiz emocional o mental... según las circunstancias particulares que caractericen su forma melódica. El conocimiento de la entonación es, pues, de la mayor importancia tanto para la recta inteligencia de lo que se oye como para la expresión justa de lo que se quiere decir. Por el tono con que se pronuncie, una palabra de reproche puede convertirse en un elogio, un cumplimiento en una ofensa, una felicitación en una burla, etc. Es, en fin, cosa sabida que cuando el tono contradice el sentido de la palabras, se atiende más a lo que aquel significa que a lo que éstas representan” (p. 209)

Navarro Tomás es uno de los precursores de los estudios de la entonación y marca el camino de los estudios posteriores en español. En su trabajo, la entonación está relacionada con la estructura melódica de la frase. Toma como unidad de análisis la entonación del grupo fónico porque, según el autor, es la que más influye en la determinación de la estructura musical propia de cada frase. El grupo fónico se divide en inflexión inicial, cuerpo e Inflexión final (Navarro Tomás, 1985).

Por otra parte, Quilis (1981, 1985) señala que la entonación es un “prosodema” o suprasegmento que utiliza principalmente variaciones de frecuencia fundamental para desempeñar una función lingüística en el nivel de la oración. Sus parámetros físicos son la frecuencia fundamental, la duración, la intensidad y la estructura de los armónicos. Las variaciones de la frecuencia fundamental de la voz determinan la función entonativa del lenguaje, cuyo correlato fisiológico es la vibración de las cuerdas vocales.

El correlato de la percepción de la frecuencia fundamental (F0) es el tono. En el habla, la F0 está determinada por vibración de las cuerdas vocales que están en la laringe y cuya medida se da en Hercios (Hz) (1Hz = 1 ciclo por segundo). El promedio de la F0 varía de acuerdo a cada individuo y depende de la longitud y el grosor de las cuerdas vocales. En los hombres, el promedio se encuentra, aproximadamente, entre 80 y 200 Hz y para las mujeres entre 180 y 400 Hz. Dentro de estos intervalos, el

individuo puede controlar la F0, pudiendo elegir hablar con un tono alto o bajo o producir elevaciones o caídas de tono (Nooteboom, 1997). Con las variaciones en la F0, se ven afectadas tanto las palabras pronunciadas aisladamente (por ejemplo, un “¡vale!” enfático producido como respuesta) como otras unidades sintácticamente más complejas, tales como la oración o el discurso.

Mientras que la fonética trata de recoger la información más exhaustiva posible sobre la materia sonora y sus propiedades fisiológicas y físicas, la fonología aplica criterios estrictamente lingüísticos para clasificar el material que proporciona la fonética y analizar su función en el sistema. Ambas disciplinas están estrechamente relacionadas, particularmente en el caso de la entonación, cuyo estudio debe ser afrontado desde sus rasgos físicos así como según sus funciones lingüísticas.

Como se ha mencionado antes, los rasgos acústicos implicados en la entonación son tres: el tono, la intensidad y la duración:

- El *tono* tiene como correlato acústico la frecuencia del fundamental, y sus variaciones definen la línea de altura melódica que caracteriza a la serie de sonidos sucesivos que componen una palabra, una frase o un discurso, lo que se denomina entonación (Navarro Tomás 1985).

- La *intensidad* es el rasgo acústico asociado al volumen de la voz. Su correlato acústico es la amplitud de la onda y depende de la presión ejercida por la nariz y la boca (a mayor presión, mayor volumen).

- La *duración* de un sonido es la percepción que se tiene de su tiempo de emisión. Su correlato acústico es la cantidad.

Además de su identidad fonética, la entonación cumple funciones en diferentes niveles lingüísticos. Quilis (1993) establece una serie de funciones que se disponen en tres niveles: el nivel lingüístico, el expresivo y el sociolingüístico.

Nivel lingüístico

Pueden reconocerse en este nivel tres funciones fundamentales:

1. La función *integradora*, que consiste en transformar las palabras y oraciones en unidades discursivas y comunicativas (enunciados, diálogos, monólogos, etc.). La función integradora ayuda a estructurar el habla, en cada turno, en porciones discursivas significativas más sencillas y fáciles de manejar tanto por

el hablante como por el oyente. La prosodia es un factor cohesionador del discurso oral.

2. La función *distintiva* está centrada en los movimientos descendente o ascendente de la frecuencia del fundamental en distintos momentos del enunciado y en particular al final del mismo. Esta función permite distinguir, por ejemplo, un enunciado declarativo de uno interrogativo.

3. La función *delimitadora*: es la que se encarga de la delimitación de los enunciados y segmenta el *continuum* del discurso en un determinado número de unidades, bien por razones fisiológicas (necesidad de respirar), por razones de comprensión del mensaje (por ejemplo, para señalar las relaciones entre constituyentes) o por otras razones.

Nivel expresivo

La entonación es el medio más importante de expresión afectiva del discurso, pero no interfiere con la entonación comunicativa básica por varias razones que nos señala Quilis (1981). En primer lugar, es posible distinguir la función expresiva de las funciones lingüísticas modificando la estructura de los contornos únicamente en variables como la intensidad o la duración, pero sin alterar la entonación. En segundo lugar, se puede realizar una cierta modificación del patrón fonológico básico de la entonación y dar lugar a una modificación expresiva del enunciado. En tercer lugar, existen patrones entonativos especiales distintos de los patrones fonológicos básicos que definen contornos puramente expresivos. Y, por último, una forma especial de expresividad aparece en una transposición funcional de los contornos lingüísticos de entonación; así, por ejemplo, el contorno interrogativo se puede usar en los mandatos.

Nivel sociolingüístico

El nivel sociolingüístico es aquel en el que la entonación comunica información relacionada con las características del individuo propiamente dicho, como su edad, género, carácter, etc. y con las relacionadas del grupo al que pertenece (origen, medio social, etc.), la región geográfica de la que procede, etc.

Finalmente, hay un aspecto muy importante a destacar que es la relación que existe entre la prosodia y los efectos pragmáticos de los enunciados. Las funciones de

la entonación descritas por Quilis nos indican que la prosodia forma parte del sistema de la lengua y que otorga al sonido un valor lingüístico contrastivo y, por lo tanto, le confiere un sentido que el hablante percibe. Es decir, la prosodia juega un papel importante en la manera en que el hablante dispone de la información y el oyente la identifica en un enunciado.

5.2.3. La prosodia como fenómeno pragmático

Durante la comunicación, los oyentes no solo atienden y procesan los contenidos lingüísticos de los enunciados, sino que también extraen una gran cantidad de información de las propiedades paralingüísticas de los enunciados. Como ya se indicó más arriba, la prosodia es una propiedad informativa paralingüística. Los oyentes parecen ser expertos en las propiedades acústicas que acompañan al tono de voz y que sirven para expresar diferentes actitudes y emociones, como la felicidad, la tristeza, la crítica o la burla. Y las intenciones del hablante parece que cambian drásticamente dependiendo del tono en que se emite el enunciado.

Por consiguiente, para identificar correctamente el significado del hablante, los oyentes deben integrar la información acerca de lo que ha dicho el hablante con la información acerca de cómo lo ha dicho, esto es, su tono de voz y su estilo. Estos dos aspectos del lenguaje hablado, el lingüístico y el paralingüístico, que también incluye gestos y movimientos faciales y manuales, constituyen los componentes esenciales de la comunicación interpersonal (Nygaard y Queen, 2008). Estas autoras señalan, además, que los trabajos de investigación sobre la prosodia sugieren que los aspectos prosódicos pueden influir en el procesamiento lingüístico. Esto indica que las propiedades prosódicas del habla, como el acento léxico o el del enunciado, influyen de manera continua en el procesamiento tanto léxico y gramatical como semántico y pragmático de los enunciados lingüísticos. En concordancia con lo anterior, Couper-Kuhlen (2002) señala que la manera en que hablamos transmite más significado que las palabras elegidas. Buena parte del significado adicional se debe a los efectos prosódicos del habla.

Según se indicó anteriormente, una de las claves en las que se basa la contextualización es la prosodia, ya que los rasgos prosódicos guían al oyente a una posible interpretación de lo que se ha dicho. El uso de la prosodia abre la posibilidad

de negociación en la interacción; así, la interpretación de un enunciado se puede hacer desde una perspectiva diferente, como cuando alguien dice “¡genial!”, expresión que puede ser interpretada como una exclamación o como una ironía. Por otra parte, la prosodia libera al hablante de la responsabilidad de lo que ha dicho, dado que le permite criticar, culpar o burlarse de forma solapada, escudándose en que la única responsabilidad que se le puede atribuir es la elección de las palabras.

En los distintos trabajos relacionados con la ironía verbal hay un punto de acuerdo general y es que los hablantes pueden comunicar sus intenciones irónicas usando el contenido prosódico del habla. No obstante, no existe un acuerdo entre los diferentes estudios con respecto a la existencia de un tono de voz irónico, y por tanto acerca del peso relativo que se debe conceder a la prosodia en la comprensión de los enunciados irónicos. Tampoco parece haber un acuerdo unánime con respecto a si la prosodia es una clave que funciona de manera separada o en interacción con otros aspectos de la comunicación. En los subapartados que siguen haremos algunas consideraciones en torno a dos cuestiones: por una parte, el papel que se atribuye a la prosodia en las diferentes teorías pragmáticas sobre la ironía verbal y la importancia que se le adjudica en la comprensión de la ironía, y por otra, los rasgos más destacables del tono de voz irónico en materia de entonación, duración e intensidad.

5.2.4. La prosodia en la ironía verbal desde las diferentes teorías

El uso de gestos como el guiño, la mirada cómplice o la sonrisa se usan en las conversaciones diarias cuando el hablante utiliza la ironía. En palabras de Schoentjes (2003),

“Los orígenes de la ironía se sitúan en el lenguaje oral y ello explica la importancia que toma el lenguaje de los gestos, pues cuando la conversación pone a los interlocutores cara a cara, el cuerpo entero participa en la comunicación. Los antiguos han nombrado ciertas figuras relacionadas con la ironía con un nombre que remite a la mímica empleada. Así el «micterismo» es una risa nasal que entraña una ironía insultante. La ironía sardónica se denomina así por el rictus que provocaba la ingestión de este veneno violento que es la hierba sarda. En

cuanto al sarcasmo, debe su nombre al crujir de dientes del que muerde la carne” (p. 136).

Según se aprecia en esta cita, el uso de estos recursos en la ironía se describen ya en la Grecia antigua. Schoentjes (2003) nos dice además que en el discurso escrito los escritores suelen señalar la ironía añadiendo expresiones como *“lanza una mirada irónica”, “marcaba su intención con un guiño irónico” o “hablaba con una sonrisa irónica en los labios”*. En la comunicación por Internet, se recurre al uso de los “emojicones” para indicar la ironía en los mensajes que se escriben. En diversos trabajos recientes (Attardo, Eisterhold, Hay y Poggi, 2003; Padilla García, 2004; Ruiz Gurillo, Marimón, Padilla y Timofeeva, 2004; Cestero Mancera, 2006; Cheang y Pell, 2008; Ruiz Gurillo, 2008) se menciona el uso de indicadores no verbales que están presentes tanto en la comprensión como en la producción de la ironía verbal. Entre estos indicadores encontramos los gestos, los bostezos, la risa, ciertas posturas corporales, pausas, etc., que están presentes en la comunicación irónica. En estos mismos trabajos se subraya la importancia de la prosodia como uno de los recursos del lenguaje no verbal que usan los hablantes en la comprensión y producción de la ironía. Como señala Rockwell (2000), la voz sarcástica suele ocurrir acompañando a expresiones faciales características del sarcasmo, tales como la sonrisa, la mirada o la expresión de cara de póker³⁰. Además, las expresiones fáciles pueden intensificar o aclarar las claves acústicas en la comunicación irónica. Según Schoentjes (2003), *“la entonación irónica constituye ciertamente el mayor indicador para el reconocimiento de la ironía en la conversación... lo cierto es que resulta al menos tan reconocible como el de la interrogación o el de la cólera” (p.138).*

La mención de un “tono de voz irónico” aparece en las distintas teorías pragmáticas de la ironía. Así, Grice (1998b) considera que el tono de voz irónico no es en sí mismo un vehículo de significación, sino que se asocia a un sentimiento o actitud, por lo general negativo, del hablante, si bien en ocasiones lo relaciona también con la burla. Un tono de voz de enfado o de crítica acompaña a veces a los comentarios irónicos, pues muchas veces la ironía se emplea para expresar juicios de indignación u

³⁰ Schoentjes (2003, p. 136) menciona, a modo de ejemplo curioso, que una mímica propia de los ingleses es desplazar la lengua un flemón imaginario en la mejilla, que se utiliza para designar una manera de hablar con doble sentido mientras mantienen una seriedad imperturbable, una cara de póker a pesar de la enormidad de las palabras pronunciadas.

hostilidad con respecto a la situación o persona objeto de ironía. Por su parte, el tono despectivo o de burla, unido a un comentario manifiestamente falso, nos indica convencionalmente que este comentario debe ser entendido como lo contrario de lo que dice.

Para Jorgensen et al. (1984), la actitud irónica se expresa comúnmente en forma de mención ecoica. Según estos autores, *“en cada caso, el tono de voz del hablante (aprobación, duda, admiración, desprecio, preocupación o indiferencia), junto con el contexto inmediato, puede ayudar a indicar su actitud frente a la proposición mencionada y, de esta manera, sus creencias sobre la situación”* (p. 114). Sin embargo, al comparar la teoría tradicional de Grice con la de la mención, se aprecia que en esta última no se postula la existencia de un tono de voz único y específico para la ironía. Jorgensen et al. (1984) explican que *“dentro del marco tradicional, la afirmación de un tono de voz irónico es desconcertante. Por qué no hablar de un “tono de voz metafórico” y lo mismo para otros tropos. Cuando la ironía es un ejemplo de mención, el tono de voz parece encajar perfectamente. Es solo una de las variedades de tono de voz (dubitativo, aprobación, desdén, etc.) que el hablante puede usar para indicar su actitud frente al enunciado mencionado”*.

Por su parte, Sperber y Wilson (1994) señalan que cuando el hablante presenta el enunciado de otra persona de una manera escéptica, divertida, triunfante o mostrando aprobación o desaprobación, está manifestando su propia actitud hacia el pensamiento del que se hace eco y mostrando la relevancia de su enunciado y para ello se sirve, en parte, del tono de voz que emplea. Dicen Sperber y Wilson: *“a veces la actitud del hablante se deja implícita y hay que deducirla contando solo con el tono de voz, el contexto y otras pista paralingüísticas”* (p. 292). De acuerdo con el principio de relevancia, los oyentes intentan extraer el significado más relevante de un enunciado con el menor esfuerzo posible, y los esfuerzos de los oyentes deben acomodarse a dicho principio. Entonces, si los hablantes quieren comunicarse de la manera más eficiente posible en un contexto determinado, deben proporcionar las claves necesarias que enriquezcan la información contextual y una de esas claves es el tono de voz irónico.

En esta misma línea, Clark y Gerrig (1984) consideran el tono de voz como uno de los rasgos más importantes en la comprensión de enunciados irónicos. En la teoría del fingimiento se afirma que el hablante deja su voz para usar una nueva de forma

simulada. El hablante que finge ser otra persona asume la voz apropiada a esa persona. Para comunicar una actitud con respecto a la persona que imita, el ironista incluso exagera o caricaturiza la voz. Por ello, el tono de voz irónico es, en esta teoría, un ingrediente necesario en la comprensión de la ironía.

Por último, Utsumi (2000) afirma que cuando el hablante usa la ironía expresa una actitud negativa y para ello recurre a diferentes claves entre las cuales se halla la prosodia, una clave paralingüística. El autor menciona expresamente el acento exagerado, el contorno de entonación, la nasalización y el habla lenta, entre los rasgos típicos del tono de voz irónico. Además, subraya que el hablante recurre también a claves no verbales, como las expresiones faciales (aspecto socarrón, burla o cara de póker) y movimientos corporales (gestos con los brazos, risa o el gesto de señalar).

Como podemos observar, todas las teorías mencionadas hasta ahora hablan de un *“tono de voz irónico”* que acompaña la expresión de una actitud negativa por parte del hablante cuando usa la ironía. El uso de gestos, movimientos corporales o el uso de manifestaciones como la risa están asociados también al uso de la ironía en la comunicación. Sin embargo, ninguna de estas teorías es muy explícita a la hora de describir en qué consiste la entonación irónica y de detallar cuáles son sus características acústicas.

A continuación se expondrán algunos trabajos empíricos que han tenido como objeto de estudio el *“tono de voz irónico”*. Estos trabajos intentan describirlo con más claridad, tanto en la comprensión como en la producción de esta figura. Destacan a este respecto los trabajos de Cutler (1974), Kreuz y Roberts (1995), Kreuz (1996), Gibbs (2000), Rockwell (2000, 2007), Anolli, Ciceri e Infantino (2000, 2002), Attardo et al. (2003), Bryant y Fox (2002, 2005), Cheang y Pell (2008) y el trabajo de Padilla García (2002) sobre el tono irónico en español.

5.2.5. La prosodia en la comprensión y la producción de la ironía verbal: ¿se puede hablar de un tono de voz irónico?

Antes de presentar los diferentes trabajos sobre la entonación en la ironía, es necesario aclarar que en algunas investigaciones se usa indistintamente *“tono de voz irónico”* o *“tono de voz sarcástico”* para referirse al mismo concepto. La razón de ello se debe a que muchos de los trabajos que examinan el papel de la prosodia en la ironía

se centran en un tipo particular de ironía, a saber, el sarcasmo. En ocasiones, ironía y sarcasmo se consideran términos intercambiables. Como señalan Bryant y Fox (2005, p. 261), *“dado que la gente está más familiarizada con el término sarcasmo, esta palabra es más apropiada cuando se le pide a la gente que haga juicios acerca de la ironía verbal”*. Por eso, muchos de los trabajos que aquí se mencionan se refieren al término *“sarcástica”* para referirse a la *“irónica”*. En este trabajo nos referiremos a tono de voz irónico y no sarcástico, porque, como ya hemos mencionado en un apartado previo (4.2.), el sarcasmo es una forma más de ironía.

El *“tono de voz irónico”* puede tener características específicas que afectan a rasgos acústicos como la entonación, la duración o la intensidad. Según Haverkate (1984), una de las categorías lingüísticas que permite marcar una locución irónica es la prosodia. La curva de entonación juega un papel primordial en la realización de la ironía, lo mismo que el refuerzo del acento de intensidad, el alargamiento de la cantidad silábica y la articulación nasal. Gibbs (1986) se pronuncia de idéntica manera, al subrayar la existencia de una entonación sarcástica asociada a propiedades como la nasalización, un ritmo exageradamente lento o un acento fuerte. El hablante puede tener en cuenta estas cualidades acústicas de la voz en el momento de determinar si el enunciado es un sarcasmo. En la misma línea, Kreuz (1996) afirma que el hablante tiene a su disposición claves prosódicas que le permiten comunicar sus intenciones; un acento fuerte, la nasalización y un ritmo lento, son características que se le atribuyen al tono de voz irónico.

Cutler (1974) indica que existen dos categorías de ironía dependiendo del contexto en que se usan. La primera es la que denomina *“ironía espontánea”*, en la que el hablante expresa lo que quiere significar sin referirse a ningún contexto o conversación previos. Y la segunda, la que llama *“ironía provocada”*, en la que el hablante repite a su audiencia algo que ya ha sido mencionado antes con una entonación irónica, indicando que la afirmación previa ha resultado errónea o inadecuada. La distinción entre estas dos formas de ironía es importante, pues se basa en una característica semántica, como es la de enjuiciar el papel de la lectura literal del enunciado. Así, *“un enunciado puede ser pronunciado irónicamente si expresa en su lectura literal un estado deseable de la situación en el contexto donde se ha producido”* (Cutler, 1974, p. 119). Mientras que en la ironía espontánea la lectura

literal es impropio, en la ironía provocada se presume una lectura literal de los enunciados irónicos. Así, en el siguiente ejemplo:

A: Ha sido una película genial

B: No me ha gustado nada.

A: Sí claro, *no te ha gustado nada*. ¿Entonces por qué llorabas?

El efecto de la relación con el significado literal que se quiere comunicar es mucho más eficaz si se repite lo que la persona acaba de decir usando una prosodia irónica. Un aspecto importante de este fenómeno es que el hablante puede hacer eco con éxito aplicando la entonación irónica, evitando que su enunciación sea percibida bien como falsa o bien como una mentira. El trabajo de Cutler (1974) se enmarca en la teoría de las máximas de conversación de Grice, en la que el comportamiento del hablante debe ser sincero. Bajo este punto de vista, en este tipo de ironía el hablante no está faltando a la verdad, porque su enunciado tiene una comprobación literal. Y la ironía es un efecto que le permite al hablante comunicar sus intenciones.

Por consiguiente, el reconocimiento de las intenciones o propósitos del hablante por parte del oyente está determinado tanto por claves contextuales como prosódicas. Y son estas últimas las que parecen tener mayor peso en la ironía verbal. Si determinar la actitud del hablante es un prerrequisito para percibir la ironía, el mejor medio para determinar esta actitud podría ser a través del uso de claves no verbales, y más específicamente, el tono de voz irónico.

Rockwell (2000) examinó el modo en que los rasgos vocales pueden ser una clave para el oyente en la comprensión de una forma de ironía, el sarcasmo. Esta autora sugiere que existe una conexión entre las claves no verbales y el sarcasmo, dado que el sarcasmo es principalmente un indicador de la actitud del hablante y expresa una contradicción entre la intención y el enunciado verbal. Por ello, las claves no verbales proporcionan información adicional, y posiblemente más eficaz, que la que aportan las claves verbales para detectar el sarcasmo. A consecuencia de ello, la información del contexto verbal resulta menos necesaria. Rockwell realizó un estudio con grabaciones realizadas por locutores profesionales que leían historias que describían situaciones que se podían interpretar de tres maneras: con una lectura estándar (no sarcasmo), con una lectura sarcástica (sarcasmo espontáneo) y una tercera que solo contenía un enunciado que los sujetos debían leer de manera sarcástica (sarcasmo simulado). Con el fin de que el contenido verbal no influyera en

los oyentes, se aplicó un filtro que hacía que los enunciados fueran difíciles pero no imposibles de entender. Los participantes de la prueba tenían que escuchar 36 enunciados y después puntuaban el grado de sarcasmo que percibían en el enunciado que acababan de escuchar (escala de valoración de 1 = el hablante no era muy sarcástico a 5 = el hablante era muy sarcástico).

Los resultados mostraron que los oyentes podían discernir el sarcasmo espontáneo del sarcasmo simulado. Según la investigadora, que el rendimiento fuera mejor en los enunciados sarcásticos simulados que en los de lectura normal o estándar (no sarcasmo), parece indicar que este tipo de enunciados pueden necesitar una emoción moderada más que una intensa. En otras palabras, si una persona experimenta una emoción negativa como la aversión hacia alguien y ésta es moderada, el hablante podrá expresar hostilidad usando el sarcasmo; pero si el sentimiento negativo es mucho mayor, el hablante los expresará con una forma más fuerte que el sarcasmo como el insulto directo o un improperio. Sin embargo, si el sarcasmo espontáneo transmite una emoción moderada, podría ser difícil discriminar del no sarcasmo (lectura normal) en la presentación oral.

Con respecto a las claves vocales, los resultados indicaron que el sarcasmo se expresa con un tiempo más lento, un nivel tonal más bajo y una mayor intensidad que los enunciados no sarcásticos. Por otra parte, no se encontraron diferencias entre las condiciones de habla espontánea y de sarcasmo fingido en medidas tonales y temporales, lo que llevó a la autora a inferir que estas dos medidas son similares para los tipos de sarcasmo. En cambio, sí las hubo en lo que respecta a la intensidad, dado que los sarcasmos simulados fueron enunciados de forma significativamente más fuerte que los espontáneos. Finalmente, la autora señala que la información contextual lingüística no parece ser necesaria, al menos para los sarcasmos simulados que se expresan con una voz más baja, más lenta y más fuerte que enunciados no sarcásticos y el hablante parece captar el mensaje.

En un trabajo posterior, Rockwell (2007) pretende determinar cuáles son los rasgos vocales que proporcionan un panorama más completo del sarcasmo. Para ello realizó una serie de grabaciones en un estudio de televisión y pidió a los participantes del estudio que llevaran a un amigo o un familiar con ellos al experimento. Esto se debe a que algunos estudios han indicado que con los amigos o las personas con relaciones más estrechas se usa más el sarcasmo que con extraños. Los investigadores

grabaron diez minutos de conversación entre la pareja de amigos. Esta interacción se basaba en una lista de preguntas que los investigadores les entregaban. Usando esta lista, la pareja se iba preguntando uno a otro, desarrollando así una conversación que paraba cuando el investigador se lo pedía.

Después de la grabación, los integrantes de la pareja, por separado, se dirigían a una habitación con un investigador. En la habitación se les pedía a cada sujeto que respondiera por escrito, anotando la definición de “sarcasmo” y que dieran un número estimado de sarcasmos que fueron usados por él y por su compañero durante la grabación. Una vez completadas las preguntas, el investigador ponía en marcha el vídeo y le pedía al participante que identificara los comentarios sarcásticos que él y su compañero produjeron durante los diez minutos de conversación. Cada vez que el participante identificaba un comentario, el investigador grababa el comentario. El número de comentarios identificados por los participantes como sarcásticos fue de 41, con un número igual de enunciados no-sarcásticos, es decir, 82 comentarios en total.

Los 82 enunciados fueron sometidos a un análisis acústico y perceptivo. Para el primero se usó un *software* gratuito de Internet y con él extrajo información relacionada con la duración total en milisegundos, la duración de la parte sonora del enunciado así como la de los silencios. Se contó el número de sílabas y luego éste se dividió por la duración total del enunciado para determinar el tiempo. Del análisis de la curva de entonación extrajeron la frecuencia fundamental (F0) en Hercios, la F0 mínima y la máxima y el rango de F0, que se obtiene de la resta de la F0 mínima de la máxima. También midieron la intensidad media (dB), así como la intensidad mínima, la máxima y el rango de intensidad.

La tarea de codificación perceptiva la realizaron seis estudiantes, a quienes se les pidió que puntuaran todas las variables en una escala de 1 a 5 (1 era la cantidad más baja y 5 la cantidad más alta). Las variables codificadas incluían tono (bajo-alto), rango de F0, volumen (suave-fuerte), tiempo (lento-rápido), la duración del enunciado (corto-largo) y la cantidad total de sonido (una cantidad pequeña de sonido con muchas pausas o una cantidad mayor de sonido con pocas pausas).

Tanto el análisis acústico como el perceptivo mostraron que las expresiones sarcásticas eran más largas que las no-sarcásticas y que incluían más sonido y menos pausas. Este doble hallazgo sugiere que el habla sarcástica requiere más tiempo de habla para expresar sus intenciones. El efecto de más sonido y menos pausas sugiere

un alargamiento de los sonidos de las vocales, posiblemente para imitar o irritar a la víctima del sarcasmo. Es posible que un tiempo más lento en los enunciados sarcásticos, ya descrito en algunos estudios previos, se deba en realidad al alargamiento de los sonidos de las vocales. Para la autora, resultó extraño no encontrar las diferencias en los valores de intensidad en la discriminación de los enunciados sarcásticos y no-sarcásticos que se han encontrado en otros estudios. Esto, puede deberse a que para el análisis se usaron datos de hablantes que estaban siendo grabados en una situación experimental, lo que podría haber atenuado o inhibido la actuación normal de los hablantes.

Bryant y Fox (2002) realizaron varios estudios con el fin de evaluar la importancia del contexto y las claves vocales en la comprensión de la ironía verbal. Con el objetivo de tener un corpus lingüístico lo más adecuado posible al propósito de su investigación, Bryant y Fox (2002) realizaron cuatro estudios normativos que describiremos en primer lugar.

En el primer estudio, los autores querían evitar posibles claves de desambiguación relacionadas con el léxico, por lo que realizaron una selección de enunciados que no se diferenciaban como irónicos y no irónicos cuando se presentaban aislados de un contexto. Con este objetivo, los investigadores seleccionaron 24 enunciados (12 irónicos y 12 no irónicos) textualmente ambiguos de un programa de radio y luego los transcribieron. A los participantes se les pidió que leyeran los enunciados y luego puntuaran el grado de sarcasmo expresado (rango utilizado: 1 = no sarcástico y 7 = muy sarcástico). Los sujetos no disponían ni del contexto ni de la prosodia para realizar los juicios. Después de realizar la tarea, se les pidió que indicaran qué preferirían ellos para hacer este tipo de juicios, el contexto o la voz. Y finalmente se les pidió que definieran la noción de sarcasmo. Los resultados mostraron que los sujetos puntuaban los enunciados irónicos y los no irónicos como igual de sarcásticos, y además señalaron que preferirían tener la voz más que el contexto para hacer este tipo de juicios.

En el segundo estudio, a fin de garantizar la claridad de los enunciados auditivos aislados, se les pidió a los participantes que repitieran al pie de la letra lo que escuchaban. También se analizó si los participantes podían identificar los enunciados irónicos solo con la presentación auditiva, sin un contexto de información escrito. Los resultados mostraron que los enunciados originalmente irónicos tuvieron un mejor

rendimiento que los que no lo eran. Y en cuanto a la pregunta de cómo habían descubierto el significado del hablante, la mayoría afirmó que por el uso del tono de voz, aunque muchos sujetos afirmaron que también se fiaban de la manera en que se usaban las palabras. Con respecto a la definición de sarcasmo, los resultados muestran que existe confusión entre ironía verbal y sarcasmo.

En el tercer estudio se investigó si los contextos reales o de ficción que incluyen un enunciado irónico son igualmente creíbles. Para ello, se usaron dos contextos para cada uno de los 24 estímulos. Uno de los contextos recreaba lo más posible el original del que se había tomado el enunciado y el otro representaba un escenario ficticio que permitía una interpretación alternativa del mismo. Todos los contextos se presentaron en forma de diálogo. Los participantes leían cada contexto con el enunciado irónico incluido en el mismo mientras se les decía que el enunciado crítico era un enunciado real tomado del habla espontánea. Los participantes tenían que señalar qué contexto creían que era el correcto para el enunciado. El rendimiento de la tarea no superó el nivel del azar (53%) en la selección de los contextos originales. Se observó una tendencia a elegir los contextos no sarcásticos. Esto se explica, según los autores, porque los enunciados irónicos no son tan comunes en el habla como los no irónicos, y cuando los hablantes se ven obligados a elegir, tienden a preferir los contextos no irónicos.

El cuarto estudio fue idéntico al anterior, excepto en que en este último los participantes tenían que puntuar el grado de sarcasmo expresado por el hablante utilizando la misma escala del primer estudio. En este caso, el rendimiento fue mejor en los contextos irónicos que en los no irónicos, si bien los enunciados originales no fueron puntuados como más irónicos que los no originales.

A partir de los materiales empleados en los estudios anteriores, Bryant y Fox (2002) realizaron dos experimentos. En el primero, usaron las versiones auditivas de los 24 enunciados y los dos contextos escritos asociados. Los resultados mostraron un rendimiento superior al del nivel del azar (67%) en la identificación del contexto en el que se originaba el enunciado y, al igual que en el tercer estudio, la tendencia a elegir los contextos no sarcásticos fue significativamente superior.

En el segundo experimento también se usaron las versiones auditivas de los 24 enunciados y los dos contextos escritos asociados. Los sujetos tenían que puntuar el grado de sarcasmo expresado por el hablante siguiendo la misma escala del primer

estudio. Después de escuchar y puntuar los enunciados, los sujetos debían escribir cómo habían determinado el nivel de sarcasmo. Los participantes puntuaron los enunciados originales producidos en contextos irónicos como más sarcásticos que aquellos producidos en un contexto no irónico.

Las principales conclusiones del estudio de Bryant y Fox (2002) se pueden resumir en los siguientes puntos: (1) teniendo en cuenta dónde se originaron los enunciados, sin hacer mención al sarcasmo o la ironía y de acuerdo con las puntuaciones del grado de sarcasmo asignadas a cada uno de los ellos, los investigadores indican que los sujetos usan los dos recursos de información disponibles, esto es, las claves prosódicas de desambiguación y las contextuales, tanto en la clasificación de enunciados irónicos como de los no irónicos; (2) los resultados muestran que la producción espontánea de la ironía verbal contiene rasgos prosódicos que ayudan al oyente a distinguirlos del habla sincera; y (3) de acuerdo con la teoría de Sperber y Wilson (1994), los hablantes proporcionan dos tipos de información a la hora de comunicar actitudes y emociones, a saber, el eco de una aserción y una determinada actitud sobre la aserción expresada. Para que el oyente pueda reconocer el eco y la actitud expresada en el enunciado, se requiere que éste sea relevante, y la relevancia del enunciado se puede incrementar mediante el uso de claves prosódicas locales y globales. La prosodia local se refiere al uso de determinados atributos acústicos (F0, intensidad y duración) que operan en el nivel de las sílabas y de las palabras y grupos de palabras. En la ironía verbal, las claves locales están asociadas al reconocimiento de la proposición de que el hablante se hace eco. Las claves de globales hacen referencia a rasgos prosódicos que afectan al enunciado en su conjunto. Los análisis acústicos tradicionales miden globalmente aspectos del habla como la F0 media, la variabilidad de la F0 y la tasa de habla. La prosodia global comunica información afectiva y emocional relacionada con la intención.

Con respecto a los análisis acústicos de los materiales empleados en este estudio, los resultados indican que los hablantes usaron principalmente claves locales para formular sus juicios, esto es, hicieron inferencias acerca de las proposiciones ecoicas más que de las actitudes expresadas. No obstante, estudios previos de Bryant y Fox señalan que el habla irónica espontánea también puede contener rasgos globales que permite distinguirla de los enunciados sinceros e, incluso, percibirla como habla emocional. Y algunas veces puede darse el caso que las características prosódicas del

habla irónica dependan de las palabras usadas por los hablantes, y ésta puede actuar globalmente en los enunciados como en el habla emocional.

Según se ha indicado anteriormente, el reconocimiento de los enunciados irónicos por parte del oyente requiere el uso de claves locales y globales. A partir de esta idea, Bryant y Fox (2005) se propusieron comprobar hasta qué punto las claves locales permiten identificar enunciados sarcásticos, es decir, examinar si los juicios de los participantes sobre los enunciados sarcásticos están guiados por claves locales que interactúan con los ítems léxicos individuales. Para ello, usaron los mismos sarcasmos tomados de la radio (24 enunciados, 12 irónicos y 12 no irónicos) que habían empleado en el estudio anterior (Bryant y Fox, 2002) y ellos denominaron “*dry sarcasm*”³¹. Una posibilidad alternativa es que los juicios se hallen determinados por la interacción de la prosodia global con la información proposicional. Para evaluar esta posibilidad, tomaron otro grupo de enunciados sarcásticos de la radio que denominaron “*dripping sarcasm*”. Con estos dos tipos de sarcasmos, los investigadores realizaron una serie de análisis que describiremos a continuación.

Bryant y Fox (2005) compararon los “*dry sarcasms*”, los “*dripping sarcasms*” y un grupo de enunciados no irónicos a través de cinco dimensiones acústicas asociadas con la prosodia global, más específicamente, el tono de voz irónico. Estas dimensiones fueron: F0 media, rango de F0 (diferencia entre la F0 máxima y mínima), la variabilidad de F0 (o desviación estándar de la F0), la variabilidad de la intensidad (medida en dB) y la tasa de habla (duración media de las sílabas).

Los resultados mostraron que en los “*dry sarcasms*” no se hallaron diferencias significativas en el análisis de los parámetros acústicos entre los enunciados irónicos y no irónicos. Los ítems textualmente ambiguos no se diferencian en ninguno de los parámetros acústicos globales, lo que sugiere que las claves locales son las responsables de las distinciones auditivas que hacen los hablantes. Las claves de la prosodia local deben interactuar con la información léxica para desambiguar las intenciones de los hablantes. Por otra parte, en los “*dripping sarcasms*” se usaron once

³¹ Bryant y Fox (2005) distinguen entre dos tipos de enunciados irónicos que denominan “*dry sarcasm*” y “*dripping sarcasm*”. Los “*dry sarcams*” son enunciados sarcásticos que en su forma escrita son ambiguos y constituyen un subtipo de enunciados que tomaron de programas de tertulia en la radio. Los segundos, “*dripping sarcams*”, son enunciados sarcásticos que no son ambiguos prosódicamente pero sí textualmente; se trata de producciones espontáneas tanto del locutor como de las personas que llamaban a participar en los programas de radio. Mantendremos los nombres originales en la descripción del estudio, para evitar cualquier incorrección con la traducción.

enunciados sarcásticos nuevos tomados de la radio que fueron elegidos basándose en la exageración prosódica. Estos enunciados se compararon con los enunciados no irónicos y los resultados mostraron que había diferencias entre los dos tipos de enunciados. Así, los *“dripping sarcasms”* tendían a tener una F0 más alta. Además, se encontraron diferencias en la variabilidad de intensidad, siendo menor en los enunciados irónicos. Un resultado sorprendente fue que no se encontraron diferencias en la duración entre los dos tipos de enunciados, lo que se halla en contradicción con los resultados de investigaciones como la de Rockwell (2000), que señala que el habla sarcástica es más lenta. Finalmente, la duración media de las sílabas fue ligeramente mayor en los enunciados sarcásticos, aunque esta diferencia no fue significativa.

En los experimentos de comprensión, Bryant y Fox (2005) analizaron en qué medida el filtrado de banda baja y alta aplicado a los enunciados afectaba a los juicios de los oyentes con respecto a las intenciones afectivas y lingüísticas de los hablantes. Para ello usaron las dos versiones filtradas de los enunciados (*“dry”* y *“dripping”*) y la de los enunciados no irónicos. Téngase en cuenta que el filtrado de los enunciados produce un empobrecimiento de la señal lingüística, al suprimir la información léxica y las asociaciones de ésta con el tono.

En primer lugar, compararon las versiones filtradas de los *“dry sarcams”* y las de los no irónicos. Los sujetos fueron informados de que escucharían enunciados filtrados que eran difíciles de comprender. Luego se les pidió que intentaran puntuar los enunciados lo mejor que ellos pudieran en una escala de uno a siete (1 = no sarcástico y 7 = muy sarcástico). Asimismo se les pidió que escribieran cualquier palabra que pudieran reconocer cuando escuchaban los enunciados. Los resultados mostraron que el rendimiento de los participantes fue peor en los enunciados filtrados y la puntuación de los enunciados irónicos y no irónicos fue casi la misma, lo que indica que los participantes no son capaces de identificar los enunciados irónicos escuchando solo el habla filtrada.

En segundo lugar, compararon las versiones filtradas de los enunciados *“dripping”* y los no irónicos que expresaban la emoción de ira, una actitud inquisitiva y de autoridad, o enunciados que comunicaban información nueva. Para ello, se dividió a los participantes en seis grupos. El primer grupo debía puntuar el grado de sarcasmo en los enunciados que expresaban; el segundo grupo, el grado de ira; el tercero, el grado en que los enunciados expresaban una actitud inquisitiva; el cuarto grupo, el

grado en que el enunciado contenía nueva información; el quinto grupo, el grado de autoridad; y finalmente el sexto, valoraba si el hablante sabía de lo que estaba hablando. Todas las valoraciones se realizaron en una escala de 1 a 7 (1 = nada y 7 = mucho).

Los resultados señalaron que los oyentes distinguieron claramente entre los enunciados irónicos y los no irónicos cuando se les proporcionó la información filtrada. Los enunciados irónicos fueron puntuados como los que expresaban más ira y una actitud más inquisitiva que los no irónicos, en los enunciados tanto con filtración de banda baja como alta. En cambio, los oyentes consideraron que los enunciados irónicos con filtración alta contenían más información nueva comparados con los no irónicos, y los enunciados con filtración baja irónicos y no irónicos contenían la misma información. Con respecto a la autoridad, los enunciados irónicos filtrados fueron percibidos como menos autoritarios que los no irónicos.

Con respecto a la pregunta acerca de los juicios, los participantes señalaron que habían intentado identificar la interacción entre la velocidad y el tono tanto en los enunciados sarcásticos como en los de actitud inquisitiva. Esto sugiere que las propiedades del ritmo, independientemente de la prosodia global o de los atributos de intensidad, afectaron a la decisión de los hablantes, al menos en lo que se refiere al sarcasmo y a los enunciados inquisitivos. Estos datos, según los autores, permiten hablar de la existencia de un *ritmo* de voz irónico.

Teniendo en cuenta estos resultados, los autores señalan que cuando el hablante comunica un mensaje utiliza claves verbales y no verbales que dependen del contexto y de la manera como se asigna la información. Además, la información afectiva nos permite atribuir estados mentales y creencias a los demás, lo mismo que comunicar nuestras emociones de manera directa. Por lo que en la comunicación de mensajes irónicos, cabría esperar una gran variedad de estrategias prosódicas en las que se da cabida a diferentes mensajes emocionales y proposicionales que se pueden llegar comunicar cuando el hablante utiliza el sarcasmo.

Los autores también señalan que la similitud en la comunicación de diferentes mensajes emocionales y lingüísticos (un enunciado puede ser sarcástico, expresar ira, ser inquisitivo, proporcionar nueva información o ser comunicado con autoridad, todo al mismo tiempo) requiere comprender la información prosódica que está detrás de la frase, y esto solo es posible a través de un análisis de cada uno los componentes

proposicionales y del efecto de la desambiguación en cada uno de los ellos. Entonces, el tono de voz irónico es producto de la interpretación de diversas fuentes de información, muchas de las cuales no son acústicas. Por ello, la noción de sarcasmo como categoría uniforme en el uso del lenguaje podría contribuir a una noción errónea de regularidad prosódica implícita en el concepto de “tono de voz irónico”.

Aunque no se puede negar que existen cambios prosódicos en el habla cuando se usa el sarcasmo en la comunicación cotidiana, aún no queda claro cómo los cambios de tono del hablante, la intensidad y la tasa de habla afectan a la interpretación del oyente. Y si tenemos en cuenta que el contraste prosódico no es exclusivo del habla irónica, sino que se aplica a un gran número de fenómenos del habla, es necesario describir cómo estos rasgos permiten al oyente identificar las intenciones del hablante.

En resumen, según Bryant y Fox (2005), la percepción de cualquier tono es resultado de la integración de múltiples fuentes de información, incluyendo la no acústica, por lo que es probable que el tono de voz irónico sea más una ilusión que un fenómeno real de la producción del habla. Esto no quiere decir que determinadas características vocales no acompañen al uso del sarcasmo de manera sistemática, sino más bien que una amplia discusión y descripción de ese nivel podría resultar una tarea inútil si se tiene en cuenta que la comunicación de un mensaje implica la integración de un gran número de componentes verbales y no verbales en cada una de las interacciones en las que los hablantes usan el sarcasmo.

Otros estudios que han tratado de esclarecer el papel de la prosodia en el procesamiento de enunciados irónicos son los llevados a cabo por Anolli, Ciceri e Infantino (2000, 2002). El primero de ellos (Anolli et al., 2000) tenía como objetivo verificar en el fenómeno de la ironía la presencia y la naturaleza de las diferencias suprasegmentales relacionados con las diferentes formas de ironía, distinguiendo entre lo que los autores denominan “*ironía amable*” e “*ironía sarcástica*”. También se proponían examinar el modo en que los comentarios irónicos se organizan con respecto a la elección de formas irónicas en los denominados procesos “*Syncoding*”³².

³² “*The syncoding of irony*” es un concepto que introducen Anolli et al., (2000) para referirse a los supuestos teóricos relacionados con la relación entre los códigos verbales y no verbales en la producción y la comprensión de la ironía. Conservaremos el término originales para evitar errores de traducción.

Para llevar a cabo su investigación, utilizaron historias grabadas por 50 hombres³³ que no eran actores profesionales. Éstas constaban de tres partes: la primera describía los supuestos contextuales con el fin de dar al lector una imagen de referencia necesaria para comprender la situación; en la segunda ocurría el evento central; y la tercera se realizaba en forma de diálogo en el que el hablante producía un comentario crítico a su interlocutor. El final de la historia describía el efecto comunicativo.

En el primer experimento se compararon los perfiles suprasegmentales entre las expresiones de la *“ironía amable”* y la *“ironía sarcástica”* usando expresiones de *“contexto débil”*. En este experimento se les mostraban cuatro frases estándar a cada uno los participantes (ironía amable, ironía sarcástica, y dos frases correspondientes de control) para que las leyeran y luego se grabaron.

Los resultados de los análisis mostraron lo siguiente: (1) la ironía presenta un tono más alto que el habla normal, observándose rasgos diferentes entre los dos tipos de ironía: la *“ironía amable”* se caracteriza por un tono más alto y muy cambiante, mientras que la *“ironía sarcástica”* resultó ser más suave y homogénea; (2) tanto la *“ironía amable”* como la *“ironía sarcástica”* se caracterizan por una intensidad más alta que el habla normal; (3) el parámetro del tiempo no registra variaciones significativas entre las dos formas de ironía.

En el segundo experimento, los investigadores querían confirmar si los resultados obtenidos del primer experimento son similares con una ironía de *“contexto fuerte”*. En particular, se trataba de verificar si los perfiles suprasegmentales no son más marcados cuando el significado depende considerablemente del contexto y es semánticamente polivalente³⁴. Los investigadores usaron la frase *“sabes, haces que me muera de la risa”* en dos contextos: el primero como un reproche *“sarcasmo irónico”*, y segundo como un elogio *“ironía amable”*.

Los resultados mostraron que (1) en el parámetro de F0, en las expresiones irónicas de *“contexto fuerte”*, solo la *“ironía sarcástica”* se caracterizó por tener un tono más alto y homogéneo, mientras que la *“ironía amable”* alcanzó valores acústicos

³³ Anolli y otros (2000) eligieron sólo hombres por requerimientos del análisis acústico. La voz masculina produce armónicos claros, la modulación del timbre se hace más evidente, por lo tanto, se logra información más clara comparada con la de las voces femeninas.

³⁴ El término semánticamente polivalente se refiere a que un enunciado puede adquirir un valor negativo o positivo dependiendo del contexto.

similares a los del habla normal, es decir, un tono más bajo; (2) en el parámetro de amplitud, los enunciados irónicos en las dos formas de contexto presentaron una intensidad más alta y una energía más homogénea que el habla normal; (3) en el parámetro de tiempo, todas las expresiones irónicas de *“contexto fuerte”* se caracterizaron por una tasa de articulación baja y un mayor número de pausas cortas, en comparación con el habla normal.

En el experimento tres, los investigadores tenían como objetivo describir los perfiles suprasegmentales de la *“ironía correctiva”*³⁵ y de la *“ironía sarcástica correctiva”* en condiciones de *“contexto débil”* y de *“contexto fuerte”* comparados con el habla normal y con la *“ironía amable”* y *“sarcástica no-correctiva”* que los autores denominan *“ironía simple”*. Para ello grabaron cuatro enunciados por sujeto. Cada uno de ellos iba seguido de una explicación que eliminaba el contraste entre los códigos verbales y no verbales. Los resultados mostraron que (1) en el parámetro de F0, las dos formas de ironía (amable y sarcástica) en los dos tipos de contexto (débil y fuerte) el tono (F0) presentó valores significativamente más altos que en el habla normal; (2) en el parámetro de energía, tanto para la *“ironía amable”* como *“la sarcástica”* de *“contexto débil”*, los valores medios fueron significativamente más altos que en habla normal; (3) en el parámetro de tiempo, en las *“ironías amables”*, tanto de *“contexto fuerte”* como de *“contexto débil”*, se observaron diferencias significativas en duración del habla y de las pausas comparadas con el habla normal.

En el cuarto experimento, los investigadores verificaron si las características suprasegmentales de la *“ironía sarcástica”* y la *“ironía amable”* se corresponden o no con un reproche o crítica directa, o con una alabanza, lo que se reflejaría en el incremento en los valores de F0, energía y tiempo. Para ello utilizaron dos frases para cada sujeto, un reproche y una alabanza directos, con las dos formas de ironía (sarcástica y amable). Los resultados mostraron que (1) en el parámetro de F0, la *“ironía amable”* presentó diferencias significativas en comparación con los enunciados no irónicos que expresaba alabanza; (2) en el parámetro de energía, las formas de ironía se caracterizan por un acento enfático similar a la que se requieren en el reproche y la alabanza en el habla no irónica; y (3) en el parámetro de tiempo, la única

³⁵ Para la definición del concepto de *“ironía correctiva”* los autores citan a Muecke (1969, 1970) y a Giuliani y Orletti (1977). En la que una mayor presencia de información lingüística menos marcados serán los rasgos suprasegmentales.

diferencia significativa estaba relacionada con la duración de las pausas, que eran más largas en la ironía sarcástica que en el reproche.

De esta investigación podemos resaltar los siguientes aspectos en relación con la definición del concepto de “tono de voz irónico”: (1) Los rasgos suprasegmentales característicos de la ironía se describen como una subida en el tono y un incremento en su variabilidad, una energía alta y constante, una tasa de articulación amplia y pausas cortas. Además, se resalta la existencia de un acento enfático en los rasgos suprasegmentales con el que parece que se juega con la voz de una manera estudiada. Además, se observaron diferencias entre las dos formas de ironía. Así, la ironía amable se caracteriza por un tono moderado, con una energía no muy alta y con una calidad de voz moderadamente suave, mientras que la ironía sarcástica se caracteriza por un tono alto, con una energía alta y constante y con una calidad de voz amplia y fuerte.

A tenor de todo lo anterior, los autores subrayan que la ironía es una estrategia muy flexible y articulada: *“La flexibilidad en la voz irónica es un instrumento útil para la complejidad de las expresiones irónicas. Por lo que el hablante es un estratega usando la comunicación como un dispositivo para manejar sus relaciones interpersonales, eligiendo lo que dice o deja de decir para atacar al otro sin exponerse o poner en peligro su imagen... es capaz de calibrar las técnicas para ocultar o exhibir sus propias emociones y las habilidades sociales como si fuera un juego”* (Anolli et al. 2000, p. 300).

En un escenario irónico el hablante debe tener en cuenta no solo las diferentes formas de ironía, sino también las complejas relaciones entre los aspectos suprasegmentales y segmentales de la ironía. En palabras de Anolli et al., *“la interacción entre la significación lingüística de las palabras y los comentarios suprasegmentales están gobernadas por tres efectos diferentes: los efectos contextuales, correctivos, y contrastivos”* (Anolli et al., 2000: p. 301). Los *efectos contextuales* hacen referencia a que algunos tipos de enunciados irónicos como la “ironía amable” requieren más de la información contextual que otros. Los *efectos correctivos* se refieren a que la ironía está compuesta tanto por aspectos lingüísticos como por rasgos suprasegmentales, y la contribución de cada una de estos componentes es complementaria y todos trabajan en la misma dirección, que es producir in sentido irónico. Y los *efectos contrastivos* (ironía sarcástica vs. reproche; ironía amable vs. elogio) muestran que aunque la entonación irónica no siempre coincide con un reproche o un alabanza directos y no es necesario que los rasgos

suprasegmentales se correspondan con el contenido verbal (un elogio caricaturizado para la ironía sarcástica y reproche caricaturizado para la ironía amable), el contraste con el significado lingüístico está prosódicamente marcado, ya que la ironía sarcástica hace hincapié en la culpa y la ironía amable suaviza la alabanza.

El segundo estudio de Anolli et al. (2002) constaba de dos partes: un análisis acústico de los enunciados y un experimento de percepción. En el estudio de producción, se compararon los rasgos suprasegmentales en cuatro condiciones experimentales (ironía amable e ironía sarcástica, y sus correspondientes condiciones de control con habla no irónica) bajo dos tipos de contexto (conflictivo y cooperativo). Los rasgos objeto de análisis fueron el tono, la duración y la intensidad en diversas variables³⁶. El estudio de percepción se realizó con el propósito de comprobar si los oyentes reconocen diferentes perfiles vocálicos de la ironía en los patrones comunicativos de los hablantes.

Los resultados de los dos experimentos (análisis acústico y experimento de percepción) confirmaron la existencia de perfiles suprasegmentales diferentes en los enunciados irónicos y en el habla normal. Los patrones vocales incluían la combinación de un tono alto, una intensidad fuerte y una tasa de articulación más lenta, en el caso de los enunciados irónicos. Por tanto, el tono de voz irónico supone una caricaturización enfática de los rasgos suprasegmentales, lo que confirma la idea de que en la ironía se *“juega con la voz”*, es decir, que se emplea un habla “estudiada”, no natural. La forma enfática, en la que las diferentes características suprasegmentales de la voz se expresan conjuntamente, permite transmitir a lo largo del mensaje la contradicción entre el significado léxico de las palabras y la intención comunicativa del hablante.

Por otra parte, en lo que concierne a la diferencia de los perfiles vocálicos relacionados con el contexto (cooperativo vs. conflictivo), los resultados mostraron que el tono en el contexto conflictivo es más inestable y cambiante, mientras que el cooperativo es más suave y atenuado, lo que indica que la ironía no es un proceso comunicativo homogéneo, sino una estrategia flexible y articulada que se planifica de

³⁶ Las variables de los rasgos vocales que se analizaron fueron los siguientes: (1) *rasgos tonales*: F0 media, F0 mínima, F0 máxima, rango de F0 y desviación típica de F0; (2) *rasgos temporales*: duración total, duración de los segmentos, número de pausas, duración de las pausas y tasa de articulación; (3) *intensidad*: la amplitud media, máxima, mínima, rango y desviación típica de la amplitud (Anolli et al., 2002, pp. 367-370).

acuerdo con la situación y en función de la relación que existe entre el hablante y el destinatario. En consecuencia, es factible afirmar que el hablante dispone de diversas formas de “voces irónicas”, entre las cuales debe elegir la más efectiva y apropiada para expresar mejor sus intenciones. De hecho, aunque se basan en las mismas reglas comunicativas, las dos formas de ironía que se examinaron en este estudio (amable y sarcástica) se caracterizan por tener objetivos y motivaciones diferentes (elogio o reproche), que se relacionan con patrones expresivos suprasegmentales diferentes.

En particular, los resultados muestran que cada forma de ironía presenta un doble camino. En el contexto cooperativo, la ironía amable se expresa principalmente cuando el hablante usa un tono alto y cambiante, una energía fuerte y un ritmo lento; sin embargo, algunos hablantes pueden presentar algunos cambios en estos parámetros; así, una energía fuerte, una tasa de articulación más lenta y un tono alto y monótono, que está más en consonancia con las descripciones de los estudios previos de un tono de voz de “ironía amable” que se describe como suave y cariñoso. Aunque el uso de una energía fuerte no es consistente con el tono cariñoso que se describe en la “ironía amable”, esto es consecuencia del acento enfático que el hablante usa cuando expresa un elogio irónico. Cuando el hablante quiere ser irónico lo que hace es imitar la voz tierna que tiene como resultado una caricaturización de la emoción.

En lo que respecta al contexto conflictivo, muchos de los enunciados que expresaban ironía sarcástica presentan una entonación similar a la expuesta antes: un tono muy alto y cambiante, una intensidad fuerte y una tasa de articulación lenta. Estas características suprasegmentales se encuentran en la línea de las investigaciones que afirman que la forma irónica es una forma de burla enfática. Sin embargo, unos pocos sujetos usaron en la ironía sarcástica un patrón secundario de entonación, que se caracteriza por la combinación de un tono bajo y no muy cambiante, lo mismo que una tasa de articulación baja. Estos aspectos suprasegmentales son similares a los del reproche y la ira, lo que confirma la descripción perceptiva del tono de voz irónico como desdeñoso o de desprecio.

En suma, estos resultados permiten describir el tono de voz irónico como un “tono de burla” que se define acústicamente por un tono alto y cambiante, una voz fuerte con un ritmo lento; pero también se pueden adoptar otros perfiles acústicos de acuerdo con la información contextual y las intenciones del hablante, como es el caso de la voz desdeñosa o de desprecio para la ironía sarcástica y una voz cariñosa para la

ironía amable. La elección comunicativa de los hablantes entre los diversos patrones acústicos asociados a la ironía depende tanto del tipo de relación entre los interlocutores y su grado empatía como de otros factores contextuales.

Igualmente, la elección de los patrones entonativos del hablante está relacionada tanto con el énfasis que quiere comunicar como con el contexto. Teniendo en cuenta la intensidad con la que quiere afectar a su interlocutor, en esa medida el hablante ajustará el énfasis que quiere darle a su enunciado. Tanto en el contexto conflictivo como en el cooperativo los hablantes ajustan el grado de énfasis: si el hablante quiere reforzar su intención, usará una voz desdeñosa, que contiene un reproche fuerte, o una voz cariñosa, que expresa un elogio cariñoso. Y en caso que quiera minimizar su comentario, usará una voz burlona, que puede expresar tanto crítica como elogio. El “tono de burla”, tanto en las ironías sarcásticas como en las amables, el hablante suaviza la situación de tal manera que no se expone de manera directa. El hablante puede censurar alguna actuación de su interlocutor sin atacarlo de manera directa o, por el contrario, alabarlo sin engrandecerlo y sin ponerse así en una situación de desventaja frente al otro.

Partiendo de la idea de que la prosodia es importante para entender el sarcasmo en el habla, Cheang y Pell (2008) emprendieron un amplio estudio diseñado para proporcionar una descripción acústica completa de los enunciados sarcásticos en inglés y evaluar si los patrones acústicos permiten diferenciar el sarcasmo de otras actitudes, tal y como se ha observado en otros estudios previos. Para realizar esta investigación, se les pidió a los hablantes que simularan el sarcasmo y otras tres actitudes (humor, sinceridad y actitud neutra), obteniendo un total de 576 enunciados. Del total de enunciados que se recogieron 489 fueron válidos, y estos fueron sometidos a un estudio de validación perceptiva, en el que se juzgó si la intención que comunicaban los hablantes era la pretendida. El objetivo último era comprobar posibles diferencias en los rasgos prosódicos entre una intención sarcástica, una intención verbal irónica que pretende sonar divertida y las intenciones sincera y neutra, usando ejemplos de los mismos enunciados.

Para el análisis acústico, los autores seleccionaron los parámetros teniendo en cuenta su importancia potencial en la diferenciación del sarcasmo de otras actitudes, a partir de los resultados y tendencias de investigaciones previas. Los parámetros fueron los siguientes: rasgos de F0 (media, rango y desviación típica), intensidad (media y

desviación típica) y tasa de habla. Con respecto a la calidad de la voz, escogieron el parámetro denominado “Harmonics-to-noise ratio (HNR)”³⁷

Los resultados mostraron que los enunciados sarcásticos emitidos en inglés están caracterizados por una reducción de la F0 media, un aumento en las variaciones de la F0 (desviación típica) y cambios en el HNR (calidad de la voz). La reducción de la F0 media fue el correlato prosódico del sarcasmo más consistente de los observados en este estudio. Este dato coincide con el registrado en estudios previos sobre la prosodia en la ironía como el de Rockwell (2000), e indica que los hablantes suelen adoptar un tono de voz más bajo en el habla sarcástica. Por otra parte, la tendencia a subir y bajar el tono de voz también se ha revelado como un instrumento para expresar sarcasmos, aunque la dirección de estos cambios no siempre es uniforme y parece interactuar con el contenido lingüístico del mensaje.

El estudio de Cheang y Pell (2008) también reveló que los hablantes manipulan la calidad de la voz para comunicar una actitud sarcástica. Más específicamente, los investigadores encontraron que los enunciados sarcásticos se diferenciaban de los sinceros por una mayor cantidad de ruido (como se infiere por los valores más bajos de HNR en los enunciados sarcásticos). Para entender esto, hay que tener en cuenta que las diferencias en la calidad de la voz se hallan comúnmente asociadas a la expresión de estados de ánimo y actitudes del hablante, así como a algunas emociones como la ira. En particular, una cualidad de voz áspera o tensa suele ser indicio de una emoción de ira y de estados negativos como el enfado, la hostilidad o la tensión. Estas atribuciones negativas pueden derivarse de un conjunto de cambios fisiológicos que se producen en respuesta a los estímulos negativos, tales como el aumento de tensión del aparato respiratorio y vocal, así como la disminución de la salivación. El aumento del ruido armónico también es congruente con la intención crítica y despectiva que suelen manifestar los enunciados sarcásticos, que se expresa mediante una voz tensa.

Esto no solo confirma la importancia de los cambios en la cualidad de la voz para expresar actitudes, sino que implica que la actitud negativa inherente al sarcasmo se puede expresar a través de cambios acústicos similares a los de otros mensajes negativos. Otros marcadores acústicos del sarcasmo que dependen más del tipo de frase. Así, por ejemplo, la reducción de la tasa de habla y ciertos patrones de

³⁷ “Harmonics-to-noise ratio (HNR in dB) es la relación entre el promedio del periodo de la señal del sonido con el promedio de ruido de la señal y se mide en (dB) Cheang y Pell (2008, p. 371).

resonancia peculiares se suelen observar en frases cortas como “¡qué bien!”, donde se tiende a hablar más lento cuando el hablante quiere ser sarcástico o divertido.

Por lo que respecta a la interacción de las claves acústicas con el contexto, Cheang y Pell (2008) sugieren que los hablantes utilizan en mayor medida los rasgos prosódicos asociados al sarcasmo cuando el contenido semántico del enunciado no revela de manera inequívoca esta actitud. De esta forma, la expresión del sarcasmo se comporta de manera similar a la de otras actitudes, en la medida en que ciertas claves prosódicas funcionan con independencia de la información semántica aportada por el enunciado, mientras que otras trabajan en conjunción con el contenido del mensaje. Si se acepta que las claves prosódicas operan unas veces de manera independiente y otras de forma interactiva con otras claves, la existencia de una prosodia específicamente sarcástica puede reconciliarse con la idea de que la ironía verbal está marcada por una gran variedad de comportamientos verbales.

En conclusión, el estudio Cheang y Pell (2008) sugiere que hay un patrón definido de señales acústicas asociadas al sarcasmo en el discurso y que permiten diferenciarlo del habla sincera. Claves como la reducción de F0, el ruido armónico (HNR) y la reducción de la desviación típica de la F0 señalan que el enunciado es un sarcasmo, mientras que los cambios en la resonancia y la reducción en la tasa de habla parecen ser claves complementarias para marcar el sarcasmo en ciertos contrastes lingüísticos.

Para finalizar esta revisión de los principales estudios sobre la entonación irónica, presentaremos el estudio de Padilla García (2004) llevado a cabo en castellano. Padilla García (2004) realizó un estudio relacionado con los aspectos pragmáticos y prosódicos de la producción de enunciados irónicos en español. Para ello analizó 73 enunciados³⁸ que, en palabras del autor, “*son sospechosos de transportar significado irónico*” (p. 89). Antes de analizar los enunciados realizó una clasificación de los mismos, basándose en tres criterios: (1) la presencia o no de entonación irónica (EIR) definida como el aumento en hercios en la inflexión final de la curva del enunciado, (2) la relación entre el indicador de entonación irónica (EIR) y otras marcas lingüísticas y paralingüísticas (por ejemplo, el uso de superlativos, risas, gestos o cambios en la velocidad de la emisión) y (3) si enunciado “ecoizaba” la información procedente del

³⁸ Los enunciados utilizados en el estudio de Padilla García, (2004), pertenecen al corpus de conversaciones del grupo Val.Es.Co. (Valencia Español Coloquial).

contexto lingüístico, situacional o sociocultural. Asimismo examinó la relación de cada uno de los contextos con cualquier indicador de la ironía como el uso de determinadas unidades lingüísticas o de gestos, risas, miradas y marcas fónicas (Padilla García, 2004).

Después de clasificar los enunciados según los criterios arriba expuestos, Padilla García (2004) analizó cada uno de los grupos de enunciados. En relación con la presencia o no de la entonación irónica (EIR), el autor nos dice que este indicador es una condición habitual pero no absolutamente necesaria para afirmar que el enunciado es una ironía. Así, algunos enunciados presentan un claro aumento de los hercios al final de la curva del enunciado, pero otros no, a pesar de lo cual se seguían reconociendo como irónicos.

En cuanto a la relación entre la entonación irónica (EIR) y otros indicadores, los datos muestran que todos los enunciados estudiados salvo seis contenían algún indicador de la ironía, ya fuera fónico, lingüístico o kinésico y, en muchas ocasiones, varios de ellos se combinaban entre sí.

Por lo que respecta a los tipos de contexto, Padilla García (2004) señala que el los enunciados irónicos hacen eco del contexto lingüístico en una medida muy superior a los demás contextos. En apoyo de esta idea, señala que *“intuitivamente es lógico pensar que cuando la información sea menos accesible al oyente (casos de ecos del contexto sociocultural), debería ser más necesario garantizar la correcta interpretación con la aparición de una o varias marcas”* (Padilla García, 2004, p. 95).

Las conclusiones que presenta el autor de su estudio con respecto a los aspectos que permiten una interpretación irónica de los enunciados son las siguientes: el análisis de la F0 de la inflexión final de la curva del enunciado permite afirmar que las variaciones de la F0 en el habla ayudan a los oyentes a reconocer el sentido irónico que los hablantes quieren comunicar con sus enunciados. Por otra parte, en la ironía verbal es necesario contar con la presencia de alguna marca ya sea fónica, kinésica o lingüística, que puede aparecer sola o acompañada de otras marcas en el mismo enunciado. *“Los indicadores son, como dijimos, la guía de interpretación pragmática diseñada por el hablante para asegurar la eficacia interpretativa del enunciado”* (Padilla García, 2004. p. 95).

A modo de conclusión, podemos afirmar que, a la luz de los estudios examinados en este apartado, los análisis acústicos de la producción verbal de enunciados irónicos y los estudios sobre la percepción y el reconocimiento de la ironía

a partir de variaciones prosódicas proporcionan un relativo apoyo empírico a la existencia de un “tono de voz irónico”. La atribución de intenciones comunicativas es el resultado de la integración de múltiples fuentes de información, tanto acústica como no acústica. Las variaciones de ciertos parámetros acústicos de la entonación sin duda hacen una aportación relevante a la expresión y el reconocimiento de intenciones irónicas y sarcásticas. Incluso es probable que ciertas características vocales acompañen a este tipo de enunciados de manera sistemática.

En general, los rasgos acústicos que describen el tono de voz irónica son un tono alto y cambiante, una intensidad fuerte, un ritmo lento y un acento enfático. No obstante, autores como Bryant y Fox (2002, 2005) expresan sus reparos a la hora de hablar de un tono de voz irónico como una categoría uniforme en el uso del lenguaje porque, según ellos, la expresión de la ironía es producto de diversos factores, muchos de los cuales no son acústicos.

Por otra parte, las investigaciones señalan la importancia del contexto en la descripción de una entonación irónica. Bryant y Fox (2005) señalan que cuando se habla de tono voz irónico, es necesario tener en cuenta además de los rasgos acústicos, las emociones asociadas a la ironía y la información contextual. Anolli et al. (2000 y 2002) nos dicen que cuando la información contextual es escasa, el hablante recurre a la entonación para comunicar sus intenciones irónicas. Así pues, la información acústica y contextual actúan de manera complementaria en la producción de los enunciados irónicos.

Anolli et al. (2000, 2002) describen el tono de voz irónico como un tono de burla, aunque también puede adoptar otros perfiles dependiendo del contexto, puede ser desdeñoso o de desprecio. Bryant y Fox (2005) señalan que algunos oyentes reconocieron en los enunciados irónicos emociones como el enfado y actitudes como la inquisitiva y la de autoridad. Por lo tanto, la ironía puede estar asociada a diferentes emociones según el entorno comunicativo en el que se encuentran los hablantes y por lo tanto, los rasgos acústicos que caracterizan a los enunciados irónicos estarán asociados a esas emociones.

CAPÍTULO 6. OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y MÉTODO

6.1. Objetivos de la investigación

La comunicación y la comprensión de la ironía verbal dependen en gran medida del uso de información implícita. Los hablantes comunican esta información manipulando el lenguaje y la prosodia, que junto con la información contextual les permiten comunicar sus intenciones. La ironía verbal se puede definir como un tipo de expresión en el que el significado intencional es diferente, y en ocasiones opuesto, al significado habitual de la expresión y que por lo general se usa para manifestar una crítica o una burla hacia el interlocutor, hacia una situación o hacia una tercera persona que no participa en la conversación. Para expresar la ironía se usan diferentes figuras del lenguaje, entre las que destacan las hipérboles y las preguntas retóricas.

Este trabajo se propone como objetivo general estudiar el papel del contexto discursivo y de la prosodia en la comprensión y la producción de dos formas de ironía (hipérboles y preguntas retóricas) en español. Los objetivos específicos que permitirán realizar este trabajo se desglosan en los componentes de comprensión y producción de ironías verbales.

Objetivos relacionados con la comprensión de la ironía verbal

1. Indagar cuál de las dos formas de ironía verbal examinadas en este trabajo, hipérboles y preguntas retóricas, reconocen mejor los oyentes en dos situaciones diferentes: (1) cuando disponen solo de información lingüística y prosódica, y (2) cuando cuentan con información contextual, además de la lingüística y la prosódica.
2. Averiguar cuál de los dos factores antedichos, la prosodia y el contexto, tiene más peso en el reconocimiento de la ironía y comprobar si hay diferencias a este respecto entre las hipérboles y las preguntas retóricas.
3. Estudiar si los hablantes son capaces de reconocer y discriminar las intenciones irónicas de burla y de crítica en los enunciados de hipérbole y pregunta retórica cuando cuentan solo con información prosódica y cuando disponen de información tanto prosódica como contextual.

Objetivos, hipótesis y método

4. Determinar cuál de las dos formas de ironía, hipérboles y preguntas retóricas, se identifican más con las intenciones de burla y de crítica.

Producción de la ironía verbal

1. Determinar si existen parámetros acústicos (de F0, duración e intensidad) que son relevantes en la producción de enunciados irónicos de tipo hipérbole y pregunta retórica y en tal caso, establecer las diferencias prosódicas entre estas dos clases de enunciados.
2. Examinar si existen diferencias significativas en los valores de F0, duración e intensidad entre las entonaciones con intención de burla y de crítica irónicas, en comparación con una entonación “neutra”, no irónica o sincera, en las hipérboles y las preguntas retóricas.
3. Registrar posibles variaciones prosódicas en función de la presencia o ausencia de un contexto discursivo que sugiere la intención del hablante al proferir un enunciado irónico.

6.2. Hipótesis

Las hipótesis relativas a la comprensión y la producción se presentan asimismo por separado.

Hipótesis sobre la comprensión de la ironía verbal

1. Cuando los oyentes dispongan de información lingüística y contextual además de información prosódica, se apoyarán más en el contexto y menos en la prosodia a la hora de reconocer y enjuiciar las intenciones irónicas que el hablante pretende comunicar.
2. En ausencia de un contexto discursivo previo, las hipérboles se reconocerán mejor que las preguntas retóricas, dado que aquéllas presentan claves lingüísticas que revelan mejor las intenciones irónicas. Las preguntas retóricas, en cambio, necesitarán más el apoyo de la información contextual.

3. La identificación de las intenciones de burla y de crítica en las hipérboles y en las preguntas retóricas variará en función de las claves de las que disponga el oyente y del tipo de ironía que estén juzgando. Por lo que respecta a las claves, si disponen solo de información prosódica, los oyentes tenderán a confundir las intenciones de burla y de crítica asociadas a los enunciados irónicos, sean éstos hipérboles o preguntas retóricas. En cambio, cuando cuenten con información prosódica y contextual, tenderán a identificar las hipérboles más con una actitud de burla y las preguntas retóricas con una actitud de crítica, dado que el uso de la hipérbole irónica normalmente se asocia con la burla, mientras que las preguntas retóricas suelen vincularse más con una actitud crítica.
4. En ausencia de información contextual, la prosodia permitirá a los hablantes los identificar los enunciados irónicos y distinguirlos de los no irónicos.

Hipótesis sobre la producción de la ironía verbal

1. Los parámetros acústicos de F0, duración e intensidad en las entonaciones irónicas de burla y crítica presentarán diferencias significativas en comparación con la entonación neutra.
2. En las hipérboles y las preguntas retóricas, se observará una F0 más baja, una duración mayor de los segmentos (y una tasa de habla más lenta), así como una intensidad mayor en las entonaciones irónicas en comparación con la entonación neutra.
3. Se observarán diferencias significativas entre las hipérboles y las preguntas retóricas en los parámetros acústicos de F0, duración e intensidad y también en las entonaciones irónicas de burla y crítica.
4. La presencia del contexto modificará los patrones acústicos de las entonaciones de burla y crítica tanto en las hipérboles como en las preguntas retóricas, reduciendo las diferencias entre la entonación irónica y la entonación neutra o literal.

6.3. Método

Con la intención de cumplir los objetivos de este trabajo y poner a prueba sus hipótesis, se realizaron dos series de experimentos, una de percepción-comprensión y otra de producción, en los que se utilizaron materiales diseñados con este propósito. Estos experimentos se describirán con detalle en los capítulos 7 y 8 de esta tesis. A tal efecto, se llevó a cabo un estudio piloto con el objetivo de seleccionar los enunciados que se usarían en los experimentos de comprensión y en la grabación de materiales para su posterior análisis acústico en los estudios de producción.

6.3.1. Experimento piloto: Selección de enunciados irónicos

En este estudio piloto se presentó a los participantes una lista de enunciados en modalidad escrita que tenían que evaluar. Los enunciados comprendían hipérboles y preguntas retóricas presentadas sin contexto y mezcladas de forma aleatoria.

6.3.1.1. Método

Participantes

En este estudio participaron 21 personas, 13 mujeres y 7 hombres, con edades comprendidas entre 24 y 63 años ($M=37,05$, $SD=9,6$). Los participantes eran adultos profesionales que vivían en Madrid y que colaboraron de forma voluntaria.

Materiales

Los datos fueron recogidos a través de una prueba que constaba de 68 enunciados (34 hipérboles y 34 preguntas retóricas) presentados sin contexto (ver Anexo 1.). Como puede apreciarse en la Tabla 1, más abajo, la estructura sintáctica de los enunciados era variada. El orden de presentación de los enunciados en el cuestionario fue aleatorio.

Procedimiento

En primer lugar, se pedía a los participantes que completaran sus datos y leyeran las instrucciones. Luego se les explicaba en qué consistía la prueba y se

Capítulo 6

resolvían las dudas que pudieran plantear. Los sujetos tenían que leer cada uno de los enunciados y valorar en una escala de 1 a 5 el grado en que el enunciado les parecía irónico (1 = nada irónico; 5 = muy irónico). No se puso límite de tiempo a esta prueba.

6.3.1.2. Resultados

La Tabla 1 muestra los valores promedio de la “ironicidad” de los 68 enunciados ordenados de mayor a menor y clasificados según las categorías de hipérbole y pregunta retórica.

Tabla 1: *Medias de valoración de los enunciados como irónicos*

<i>Preguntas Retóricas</i>		<i>Hipérboles</i>	
	<i>Media</i>		<i>Media</i>
¿Siempre eres tan sutil?	4,52	¡Sus ideas superan a Einstein!	4,33
¿Siempre eres tan despabilado?	4,38	¡Un vestido discretísimo!	4,24
¿Siempre hablas tanto?	4,10	¡Qué delicada eres!	3,86
¿Siempre haces todo lo que se te dice?	4,05	¡Qué listo eres!	3,38
¿Crees que te caerá del cielo?	4,00	¡Se nota que sabes cocinar!	3,29
¿Siempre eres tan perspicaz?	3,95	¡Vaya problemón que tienes!	3,24
¿Tu memoria siempre es tan buena?	3,86	¡Está increíblemente ordenado!	3,19
¿Siempre crees todo lo que te dicen?	3,81	¡Es un jefe muy humano!	3,05
¿Cómo es que eres tan desinteresado?	3,48	¡Seguro que es tristísimo!	2,86
¿No has gastando mucho en la cena?	3,38	¡Es increíblemente interesante!	2,67
¿Siempre eres tan madrugador?	3,33	¡Es increíble lo bien que hablas!	2,67
¿Cuándo se calla está mujer?	3,29	¡Eres increíblemente ingenioso!	2,67
¿Cómo no te han dado el ascenso?	3,00	¡Su coche es último modelo!	2,67
¿Cómo sabes tanto?	2,95	¡Una verdad indiscutible!	2,52
¿Cómo puedes ser tan soso?	2,86	¡Como siempre eres un sol!	2,48
¿Nunca faltas a clase?	2,71	¡Esto es una ganga!	2,38
¿Te apetece echarnos una mano?	2,62	¡Qué educado que es!	2,38
¿Estas seguro de que lo has perdido?	2,62	¡Es increíblemente triste!	2,38
¿No te agobias con tanto trabajo?	2,57	¡Un restaurante increíble!	2,38
¿Cómo puedes estar tan tranquilo?	2,38	¡Tienes una cara tristísima!	2,24
¿Tienes problemas de digestión?	2,19	¡Sencillamente indescriptible!	2,19
¿Te importa bajar la música?	2,00	¡No sabes lo que me alegro!	2,14
¿Tienes algún problema?	1,90	¡Una película magnífica!	2,14
¿No te quieres quedar un rato más?	1,86	¡Qué mujer más amable!	2,14
¿No te apetece tomar algo más?	1,81	¡Un pueblo encantador!	2,10

Objetivos, hipótesis y método

¿Te sientes bien?	1,81	¡Es verdaderamente horrible!	2,10
¿No te importa ayudarme?	1,76	¡Es increíblemente original!	2,05
¿No te gustaría tomar otro trozo?	1,71	¡Una idea fenomenal!	2,05
¿Te gusta ese color?	1,62	¡Hace un tiempo fenomenal!	1,90
¿Te molesta que abra la ventana?	1,57	¡Qué impresionante es!	1,86
¿No crees que es muy acogedor?	1,57	¡Está riquísimo el helado!	1,76
¿Quieres más galletas?	1,52	¡Qué día más inesperado!	1,62
¿Tienes hambre?	1,43	¡Me encantan las cerezas!	1,62
¿Te gusta la ciudad?	1,33	¡Estoy cansadísimo!	1,38

Al comparar las hipérboles y las preguntas retóricas, se observó que estas últimas fueron valoradas como ironías en mayor medida que las hipérboles, aunque la diferencia no alcanzó significación estadística ni en el análisis por sujetos ($F(1,20)=2,824, p>0,1$) ni en el análisis por ítems ($F2<1$).

A partir de los resultados obtenidos en este experimento piloto, se seleccionó un conjunto de hipérboles y otro de preguntas retóricas para los experimentos que se describen a continuación.

Se seleccionaron dos tipos de hipérboles, todas ellas terminadas en un adjetivo predicativo que hacía alusión a cualidad positiva de un objeto o un hecho: el primer tipo de hipérboles consistía en un sintagma nominal (v.gr. *¡Un vestido discretísimo!*), mientras que el segundo era un enunciado copulativo con sujeto elíptico (v.gr. *¡Es increíblemente interesante!*). Por su parte, las preguntas retóricas seleccionadas también eran de dos clases: unas encabezadas por el adverbio “siempre”, formuladas en segunda persona y que hacían alusión a una cualidad de un hipotético interlocutor (v.gr. *¿Siempre eres tan despabilado?*) y otras formuladas como una pregunta negativa, también en segunda persona, alusivas a un hecho protagonizado por el interlocutor (v.gr. *¿No has gastado mucho en la cena?*).

Con estos materiales se crearon 60 oraciones críticas (ver Anexo 2.) similares precedidas de un contexto consistente en una breve historia (ver Anexos 3. y 4.) que revelaba bien el carácter irónico de cada enunciado, con las variantes de burla y crítica, o bien el carácter sincero (literal) de los mismos enunciados. Las oraciones críticas eran siempre comentarios realizados por el hablante y dirigidos a un interlocutor. Las historias se crearon teniendo en cuenta los siguientes criterios: (1) los personajes eran personas cercanas (amigos, compañeros o hermanos), dado que el uso de la ironía es

más frecuente entre personas con una relación más estrecha que entre desconocidos; (2) los comentarios finales eran enunciados irónicos de tipo “elogio por reproche”, puesto que las valoraciones positivas de situaciones negativas se perciben más como ironías y se usan con más frecuencia; (3) en las historias se hacía mención de que el comentario final iba acompañado de un gesto (v.gr. “sonrisa” o “cara de disgusto”), porque, como señala Rockwell (2000), la entonación irónica suele ir acompañada de expresiones faciales, como la sonrisa o la mirada; (4) las historias permitían reconocer a la víctima directa del enunciado irónico; (5) las historias, en la versión de los enunciados con entonación neutra (literales), se modificaron de tal modo que no hubiera ninguna discrepancia entre el hecho narrado en ellas y el comentario final.

A partir de estos materiales, se procedió a realizar dos series de experimentos: la primera de ellas, expuesta en el capítulo 7, abarca cinco experimentos de comprensión (Experimentos 1-3) y percepción (Experimentos 4 y 5) con presentación oral (auditiva) de los materiales (enunciados sin contexto o bien precedidos de contexto); la segunda serie de experimentos, que se presenta en el capítulo 8, incluye dos experimentos de producción de enunciados en los que se realizaron análisis acústicos para comprobar la existencia de posibles regularidades en los rasgos prosódicos de enunciados producidos con diversas clases de entonación.

CAPITULO 7. EXPERIMENTOS DE COMPRENSIÓN Y PERCEPCIÓN DE ENUNCIADOS IRÓNICOS

7.1. Experimento 1: Comprensión de enunciados irónicos sin información contextual

El objetivo de este experimento fue evaluar hasta qué punto los oyentes reconocen las intenciones de burla y crítica irónica y la expresión literal de los enunciados de tipo hipérbole y pregunta retórica escuchando los enunciados sin información contextual situacional, sino tan solo a partir de la información entonativa y lingüística, además del contenido semántico de los mismos.

7.1.1. Método

Participantes

En estudio participaron 20 personas, 16 mujeres y cuatro hombres con edades comprendidas entre los 21 y 29 años ($Media=22,50$, $SD=2,5$). Los participantes eran estudiantes de Psicología de cuarto año de la Universidad Autónoma de Madrid que participaron de manera voluntaria.

Materiales

Se diseñó una lista con 60 enunciados (30 hipérboles y 30 preguntas retóricas) que fueron grabadas. Para la grabación de las historias se contó con una locutora no profesional de 40 años, de nacionalidad española y con una variante dialectal del español de Madrid.

Para la grabación, se le pidió que leyera los enunciados con un tono irónico de burla o de crítica, y con una entonación neutra (intención literal), como ella lo haría si usara ese tipo de enunciados. Primero leyó los enunciados literales y luego los irónicos, y dentro de éstos, primero los de crítica y después los de burla (Ver Anexo 2). Así pues, cada enunciado (hipérbole o pregunta retórica) apareció en tres versiones entonativas diferentes (burla, crítica y neutra) a lo largo del experimento.

Procedimiento

La prueba se pasó a los participantes, pidiéndoles que completaran sus datos y leyéndoles primero las instrucciones. Posteriormente escuchaban dos enunciados de

práctica y, una vez que se aseguraba que entendían las instrucciones, comenzaba la prueba. El tiempo de duración aproximado fue de 10 minutos.

Los enunciados se reprodujeron en un ordenador mediante altavoces. La reproducción se realizó enunciado por enunciado, concediendo a los sujetos unos segundos para marcar su respuesta. Los sujetos tenían que escuchar cada uno de los enunciados y valorarlo en una escala de 1 a 5, según el grado en que el la locutora manifestara una intención de burla, de crítica o una actitud sincera o literal. La prueba se administró mediante dos cuestionarios (versiones A y B). El cuestionario A, administrado a un subgrupo de 10 participantes, contenía las preguntas retóricas y las hipérboles tipo 1, y el B, administrado a otro subgrupo de 10 participantes, contenía los ítems de tipo 2 (ver Anexo 3). Cada cuestionario se administró tres veces a su correspondiente subgrupo de participantes, de manera que cada participante escuchara cada ítem en las tres versiones entonativas. Las tres entonaciones fueron repartidas aleatoriamente entre los 30 ítems (15 hipérboles y 15 preguntas retóricas) de cada cuestionario, con 5 hipérboles y 5 preguntas retóricas con cada tipo de entonación. Tal y como se muestra en el Anexo, los ítems fueron administrados en dos bloques: primero las preguntas retóricas, seguidas de las hipérboles. La administración del experimento fue colectiva, en una sala con condiciones adecuadas de acústica y con los participantes situados a una distancia aproximadamente similar de la fuente de sonido (entre 3 y 5 metros). Cada una de las categorías de respuesta (burla, crítica y literal) recibió una valoración independiente, es decir, los participantes proporcionaban tres respuestas distintas para cada enunciado.

7.1.2. Resultados

7.1.2.1. Valoración General

En primer lugar, presentaremos las valoraciones dadas por los sujetos sin tener en cuenta la respuesta predeterminada como correcta, es decir, considerando sus preferencias en la atribución de intenciones de burla, crítica y literal en todas las condiciones. Para ello, se procedió a calcular los promedios de respuesta de cada categoría en todos los ítems, con independencia del tipo de entonación que tuvieran.

En primer lugar se expondrán los resultados de hipérboles y preguntas retóricas por separado, para después hacer una comparación entre ambos tipos de ironías.

Hipérboles

La comparación entre las valoraciones de intención de burla, crítica o literal de las hipérboles cuando los enunciados no iban precedidos de un contexto situacional mostró que los enunciados tendían a ser comprendidos globalmente más como literales ($M=3,22$) que como burlas o críticas ($M=2,2$ en ambos casos). La diferencia entre las intenciones de burla y literal fue significativa en los análisis por sujetos ($F(1,19)=44,698$, $p<0,0001$) y por ítems ($F(1,14)=35,824$, $p<0,0001$), al igual que la diferencia entre las intenciones crítica y literal ($F(1,19)=53,991$, $p<0,0001$; $F(1,14)=42,383$, $p<0,0001$).

Preguntas Retóricas

Al igual que en las hipérboles, en las preguntas retóricas se compararon las valoraciones dadas por los sujetos sin tener en cuenta la respuesta correcta. Y lo mismo que en las hipérboles, los resultados muestran que los enunciados fueron comprendidos globalmente más como literales ($M=3,19$) que como burlas ($M=2,18$) o críticas ($M=2,51$). Todas las diferencias entre las intenciones de burla, crítica y literal fueron significativas en tanto en el análisis por sujetos como en el análisis por ítems: entre burla y crítica ($F(1,19)=21,246$, $p<0,0001$; $F(1,14)=10,900$, $p<0,005$); entre burla y literal ($F(1,19)=61,269$, $p<0,0001$; $F(1,14)=36,491$, $p<0,0001$); y entre las intenciones crítica y literal ($F(1,19)=24,283$, $p<0,0001$; $F(1,14)=16,205$, $p<0,001$).

Comparación entre hipérboles y preguntas retóricas

La comparación entre hipérboles y preguntas retóricas en las valoraciones de intención de burla, crítica o literal de los enunciados solo mostró diferencias significativas en la valoración de crítica (*Media de las hipérboles*=2,2; *Media de las preguntas retóricas*=2,51), tanto en el análisis por sujetos ($F(1,19)=16,775$, $p<0,001$) como por ítems ($F(1,14)=5,755$, $p<0,031$). Esto indica que los oyentes tienden a atribuir una mayor intención crítica a las preguntas retóricas que a las hipérboles, mientras que ambas figuras irónicas reciben valoraciones similares al categorizarlas como enunciados de burla o como enunciados literales.

7.1.2.2. Análisis en función de la respuesta correcta

Los resultados que se exponen a continuación expresan las valoraciones de intención de burla, de crítica o literal en los ítems con la entonación correspondiente a cada una de esas tres intenciones. De este modo, en los análisis de cada categoría se consideran las valoraciones de burla, crítica y literal en función del tipo de entonación que presentaban los ítems.

Hipérboles

La comparación global entre las puntuaciones de burla, crítica y literal mostró que, en el caso de las hipérboles, los participantes tendían a favorecer una interpretación literal del enunciado, frente a las interpretaciones de burla o crítica. Esta tendencia global era dominante en los ítems con entonación crítica y literal, pero no así en los de burla. Así, la comparación entre las tres puntuaciones en los enunciados con entonación de **burla** mostró una ventaja de los juicios de burla en comparación con las respuestas de crítica y literal. La diferencia entre las intenciones de burla y crítica resultó significativa en los análisis por sujetos ($F(1,19) = 4,367$, $p < 0,05$) y por ítems ($F(1,14) = 9,937$, $p < 0,007$). En cambio, en los enunciados con entonación **crítica** la comparación entre las tres puntuaciones mostró que la puntuación de literal fue más alta que las de burla y crítica, siendo esta diferencia significativa entre las respuestas de crítica y literal en los análisis por sujetos ($F(1,19)=88,818$, $p < 0,0001$) y por ítems ($F(1,14)=25,003$, $p < 0,0001$), y entre las de burla y literal en ambos análisis ($F(1,19)=78,341$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=24,958$, $p < 0,0001$). Finalmente, en los enunciados con entonación **literal**, la ventaja de la puntuación de literal fue más alta que las de burla y crítica. Esta diferencia fue significativa en la comparación entre respuestas de burla y literal ($F(1,19)=116,936$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=164,395$, $p < 0,0001$), y entre las respuestas de crítica y literal ($F(1,19)=127,889$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=151,345$, $p < 0,0001$) (véase Figura 1). El patrón de resultados que acabamos de presentar fue muy similar en ambos tipos de hipérboles. Recuérdese, a este respecto, que se emplearon dos tipos de expresiones hiperbólicas con una estructura ligeramente distinta (“¡Un vestido discretísimo!” y “¡Es increíblemente interesante!”).

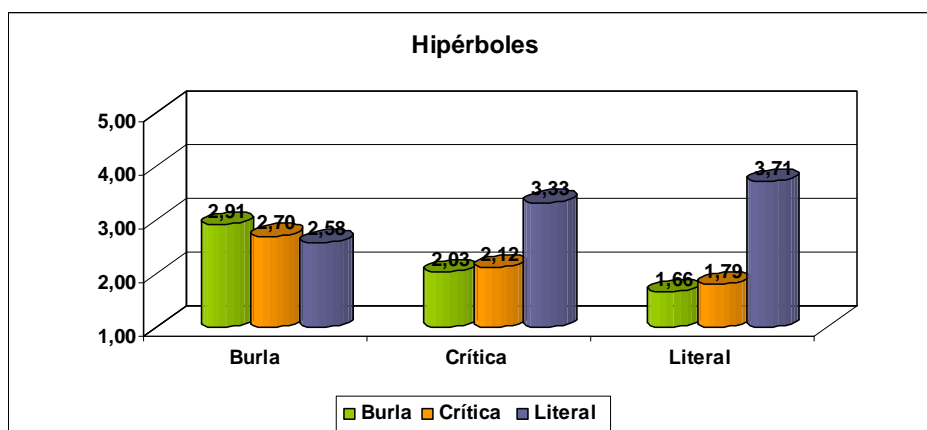


Figura 1. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías de entonación para las hipérboles con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados sin contexto.

Preguntas Retóricas

Al igual que sucedió con las hipérboles, en las preguntas retóricas la comparación global entre puntuaciones de burla, crítica y literal reveló que los participantes prefieren una interpretación literal del enunciado, frente a las interpretaciones de burla o crítica. Por lo que respecta a los resultados por categorías de enunciados según su perfil de entonación, en los enunciados con entonación de **burla** las puntuaciones de crítica y literal superaron a las de burla, siendo significativas las diferencias en ambos casos: entre burla y crítica ($F(1,19)=14,931$, $p<0,001$; $F(1,14)=9,631$, $p<0,008$), y entre burla y literal ($F(1,19)=4,702$, $p<0,043$; $F(1,14)=5,960$, $p<0,029$). No hubo diferencias entre las puntuaciones de crítica y literal ($F(1,19) < 1$ y $F(1,14) < 1$). En los enunciados con entonación de **crítica**, la opción literal fue la más alta, en comparación con las de burla y crítica. La diferencia entre crítica y burla fue significativa en el análisis por sujetos ($F(1,19)=6,251$, $p<0,022$), y marginal en el análisis por ítems ($F(1,14)=3,921$, $p<0,068$), mientras que la diferencia entre burla y literal fue significativa en ambos análisis ($F(1,19)=57,510$, $p<0,0001$; $F(1,14)=9,609$, $p<0,008$), al igual que entre crítica y literal ($F(1,19)=15,066$, $p<0,001$; $F(1,14)=7,121$, $p<0,018$). Por último, cuando la respuesta correcta era **literal**, la opción literal fue que obtuvo una mayor puntuación en comparación con las intenciones de burla y crítica. La diferencia entre crítica y burla fue marginal en el análisis por sujetos ($F(1,19)=4,092$, $p<0,057$) y significativa en el análisis por ítems ($F(1,14)=4,6622$, $p<0,05$). La diferencia entre las puntuaciones de crítica y literal fue significativa en los análisis por sujetos ($F(1,19)=65,018$, $p<0,0001$) y por ítems

($F(1,14)=46,643$, $p<0,0001$), así como entre las de burla y literal en ambos análisis ($F(1,19)=77,329$, $p<0,0001$; $F(1,14)=66,642$, $p<0,0001$) (véase Figura 2). Los resultados que acabamos de exponer no registraron diferencias entre los dos tipos de preguntas retóricas utilizadas en este estudio. Recuérdese que ambos tipos presentaban una estructura diferente, con preguntas del tipo “¿Siempre eres tan despabilado?” y otras con la forma “¿No has gastado mucho en la cena?”.

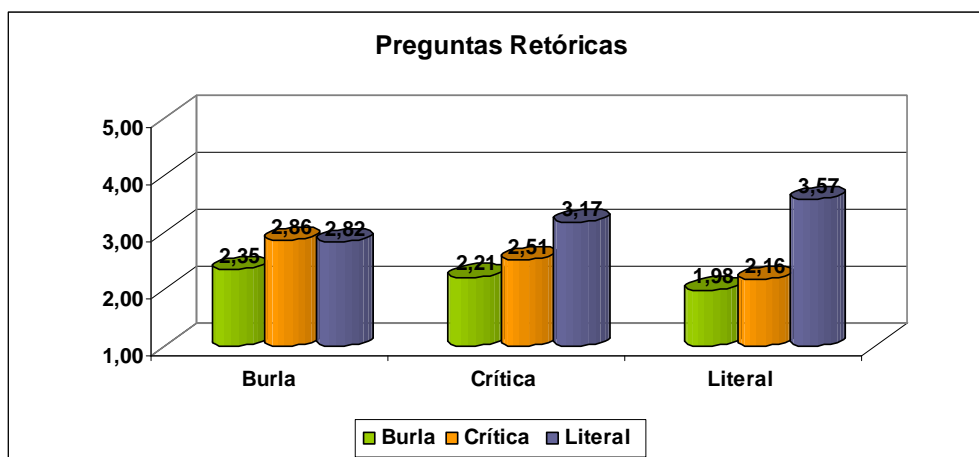


Figura 2. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías de entonación para las preguntas retóricas con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados sin contexto.

Conclusiones: Comparación entre hipérboles y pregunta retóricas

Los resultados de este primer experimento han puesto de manifiesto que al escuchar enunciados irónicos de hipérbole y pregunta retórica en modalidad oral-auditiva y sin un contexto situacional previo, los oyentes tienden a favorecer una interpretación literal de los mismos, en perjuicio de su interpretación figurada, ya sea como burlas o como críticas solapadas.

Este resultado global viene a indicar que la entonación irónica de burla y crítica en hipérboles y preguntas retóricas no resulta suficientemente informativa a la hora de identificar la intención irónica del hablante. No obstante, y sin perjuicio de lo anterior, si se comparan las puntuaciones otorgadas por los participantes a los enunciados de hipérbole y pregunta retórica dentro de cada categoría entonativa (burla, crítica y literal), se observan interesantes diferencias entre ambos tipos de enunciados irónicos. Así, cuando la entonación del enunciado era de **burla**, se observó una diferencia significativa entre hipérboles y preguntas retóricas a favor de las primeras, tanto en el análisis por sujetos ($F(1,9)=15,975$, $p<0,0013$) como por

ítems ($F(2, 14)=9,631$, $p<0,008$), lo que indica que la intención de burla se identifica más fácilmente en las hipérboles ($Media=2,91$) que en las preguntas retóricas ($Media=2,35$) a partir de la mera entonación. En cambio, cuando la entonación era de **crítica**, las preguntas retóricas obtuvieron una puntuación superior a las hipérboles en esta categoría entonativa (2,51 frente a 2,12, respectivamente), siendo la diferencia significativa en ambos análisis ($F(1,9)=15,481$, $p<0,001$; $F(2,14)=12,553$, $p<0,003$). Finalmente, cuando la entonación era **literal**, apenas hubo diferencia entre los juicios sobre hipérboles y sobre preguntas retóricas (3,71 vs. 3,57) y esta diferencia no resultó significativa en ninguno de los análisis ($F(1,9)=1,412$, $p>0,1$; $F(2,14)=1$, $p>0,1$).

Los resultados que acabamos de exponer revelan que es más fácil identificar una intención de burla en las hipérboles que en las preguntas retóricas a partir de la entonación y la información lingüística pertinente, mientras que resulta más sencillo detectar una intención crítica en las preguntas retóricas que en las hipérboles a partir de la correspondiente entonación. Así pues, estos primeros resultados evidencian un sesgo particular en la identificación del tipo de intención irónica (burla o crítica) para cada tipo de enunciado, o lo que es lo mismo, sugieren que es más sencillo identificar la burla en las hipérboles y la crítica en las preguntas retóricas. Seguidamente, en el Experimento 2, veremos hasta qué punto estas tendencias se confirman cuando los oyentes tienen que valorar la entonación de enunciados irónicos ubicados en un contexto situacional.

7.2. Experimento 2: Comprensión de enunciados con información contextual

El objetivo de este segundo experimento fue evaluar si los sujetos reconocen mejor las intenciones de burla, crítica y literal de los enunciados irónicos de las categorías de hipérbole y pregunta retórica cuando disponen de información tanto contextual (situacional) como entonativa. Para ello, se llevó a cabo un experimento de idénticas características a las del primero, siendo la única diferencia la inclusión de los enunciados irónicos en el contexto de una breve historia presentada oralmente.

7.2.1. Método

Participantes

En estudio participaron 20 personas, 16 mujeres y cuatro hombres con edades comprendidas entre los 21 y 26 años ($M=21,85$, $SD=1,3$). Los participantes eran estudiantes de Psicología de cuarto año de la Universidad Autónoma de Madrid que participaron de manera voluntaria.

Materiales

Se elaboró un conjunto de 60 historias terminadas en un enunciado final (30 hipérboles y 30 preguntas retóricas) que fueron grabadas. En esta condición se pidió a la misma locutora que había grabado los materiales del primer experimento que leyera cada historia completa con una entonación neutra y que el enunciado final lo pronunciara con el tono que ella pensaba era el más adecuado para cada historia. En primer lugar, se grabaron las historias que tenían un enunciado final literal, después los enunciados irónicos de crítica y por último los de burla (Ver Anexos 4 y 5).

Procedimiento

Los sujetos completaron sus datos y leyeron las instrucciones hasta asegurarse de que las habían entendido. Después escucharon dos historias de práctica con sus enunciados finales (una hipérbole y una pregunta retórica) y a continuación comenzó la prueba. El tiempo de duración aproximado fue de 20 minutos. (Ver Anexo 6).

Las historias se reprodujeron con un ordenador mediante altavoces. La reproducción se realizó historia por historia y en cada ensayo se les dio a los participantes unos segundos para que valoraran el enunciado final en una escala de 1 a 5, en función del grado en que consideraran que el enunciado final les parecía una burla, una crítica o un comentario literal. En lo que respecta a la administración de los cuestionarios, se siguió el mismo procedimiento que en el experimento 1 (véase página 160). Por consiguiente, al igual que en el experimento anterior, cada categoría de respuesta (burla, crítica y literal) recibió una valoración independiente. La administración del experimento fue asimismo colectiva, en una sala con condiciones

adecuadas de acústica y con los participantes situados a una distancia aproximadamente similar de la fuente de sonido (entre 3 y 5 metros).

7.2.2. Resultados

7.2.2.1. Valoración General

Al igual que en el Experimento 1, presentaremos primero las valoraciones dadas por los oyentes sin tener en cuenta la respuesta considerada correcta, es decir, según sus preferencias en la atribución de intenciones de burla, crítica y literal en todas las condiciones. Para ello, calculamos los promedios de respuesta de cada categoría en todos los ítems, con independencia del tipo de entonación que tuvieran. Se expondrán en primer lugar los resultados de hipérboles y preguntas retóricas por separado, para después hacer una comparación entre ambos tipos de enunciados irónicos.

Hipérboles

Los resultados globales muestran una preferencia similar por las interpretaciones de los enunciados como burlas ($M=2,95$) o críticas ($M=2,99$) frente a su interpretación como literales, que mostró una puntuación inferior ($M=2,35$). La diferencia no fue significativa entre las puntuaciones de burla y crítica, pero sí lo fue entre las de burla y literal en ambos análisis ($F(1,19)=56,288$, $p<0,0001$; $F(1,14)=59,668$, $p<0,0001$) y entre las de crítica y literal también en ambos análisis ($F(1,19)=96,359$, $p<0,0001$; $F(1,14)=36,692$, $p<0,0001$).

Preguntas Retóricas

La comparación global entre las valoraciones de intención de burla, crítica y literal de los enunciados de tipo pregunta retórica ubicados en un contexto arrojó resultados similares a los obtenidos con las hipérboles, es decir, los enunciados fueron interpretados más como burlas ($M=3,01$) y críticas ($M=3,07$) que como enunciados literales ($M=2,40$). La diferencia entre las valoraciones de la intención de burla y crítica no fue significativa. En cambio, entre las intenciones de burla y literal la diferencia fue significativa en los análisis por sujetos ($F(1,19)=57,697$, $p<0,0001$) y

por ítems ($F(2,14)=30,070$, $p<0,0001$), al igual que entre las de crítica y literal ($F(1,19)=74,423$, $p<0,0001$; $F(1,14)=32,331$, $p<0,0001$).

Comparación entre hipérboles y Preguntas Retóricas

A tenor de los datos presentados en los dos últimos epígrafes, queda patente que las hipérboles y las preguntas retóricas exhiben el mismo patrón de resultados. Los sujetos tienden a interpretar globalmente los enunciados más como comentarios irónicos que como observaciones literales. Incluso las puntuaciones cuantitativas son muy similares en ambos tipos de enunciados irónicos. Dado que la proporción de enunciados con las intenciones de burla, crítica y literal era la misma, estos resultados manifiestan un sesgo por parte de los participantes hacia una interpretación en clave irónica, sin que hubiera una preferencia por una de las dos clases de intención irónica, sea burla o crítica. Seguidamente se expondrán los resultados del experimento por categorías de enunciados, es decir, distinguiendo la entonación considerada correcta.

7.2.2.2. Análisis en función de la respuesta correcta

Hipérboles

Cuando se suministra un contexto de interpretación, los sujetos identifican de forma predominantemente correcta la intención comunicativa del hablante, lo que indica que suelen utilizar de forma efectiva la información contextual al emitir sus respuestas. Así, cuando el contexto y la entonación debían favorecer una interpretación de ***burla***, la puntuación de burla fue más alta en comparación con las respuestas de crítica y literal. La diferencia entre las intenciones de burla y crítica fue significativa en los análisis por sujetos ($F(1,19)=115,596$, $p<0,0001$) y por ítems ($F(2,14)=30,547$, $p<0,0001$), como también lo fue entre las intenciones de burla y literal ($F(1,19)=591,054$, $p<0,0001$; $F(2,14)=798,351$, $p<0,0001$), y entre las de crítica y literal ($F(1,19)=196,748$, $p<0,0001$; $F(2,14)=142,629$, $p<0,0001$). Exactamente el mismo patrón se observó en los enunciados con un contexto y una entonación favorecedores de una interpretación de ***crítica***, en los que la puntuación de crítica superó las respuestas de burla y literal. Se hallaron diferencias significativas entre las intenciones de crítica y burla ($F(1,19)=46,968$, $p<0,0001$; $F(2,14)=47,763$,

Capítulo 7

$p < 0,0001$), crítica y literal ($F(1,19)=1068,358$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=300,594$, $p < 0,0001$), y burla y literal ($F(1,19)=133,129$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=300,594$, $p < 0,0001$). Por último, se obtuvo el mismo resultado cuando la respuesta correcta era **literal**: la puntuación literal fue más alta que las respuestas de burla y crítica, con diferencias significativas entre las condiciones de literal y burla ($F(1,19)=573,131$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=97,418$, $p < 0,0001$) y literal y crítica ($F(1,19)=686,507$, $p < 0,0001$) ($F(1,14)=300,594$, $p < 0,0001$). Estos resultados quedan reflejados en la Figura 3. En este experimento tampoco se registraron diferencias en el patrón de respuestas a las hipérboles en función de los dos tipos de enunciados empleados en el estudio.

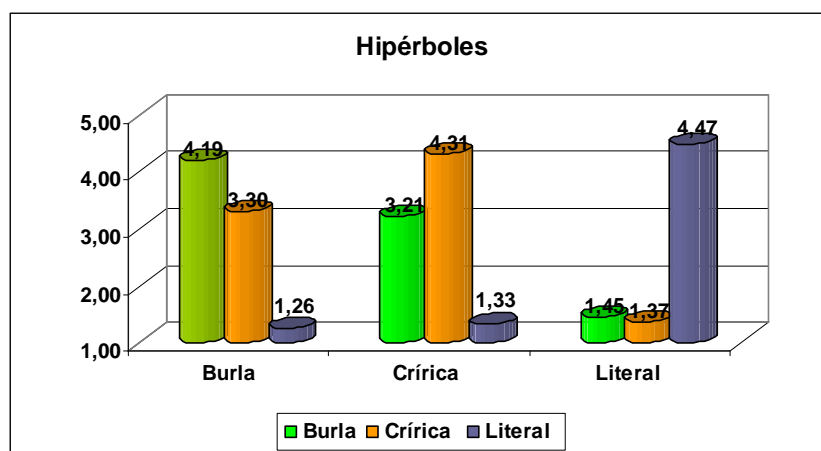


Figura 3. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías de entonación para las hipérboles con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados con contexto.

Preguntas Retóricas

Al igual que las hipérboles, en las preguntas retóricas se observó una correspondencia casi sistemática entre la intención definida por el contexto y la entonación y la respuesta de los participantes. De este modo, cuando la respuesta correcta era **burla**, la puntuación de burla fue superior a las respuestas de crítica y literal. La diferencia fue significativa entre las intenciones de burla y crítica ($F(1,19)=61,359$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=33,490$, $p < 0,0001$), burla y literal ($F(1,19)=268,871$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=534,851$, $p < 0,0001$), y crítica y literal ($F(1,19)=90,428$, $p < 0,0001$; $F(1,14)=904,428$, $p < 0,0001$). Se obtuvo el mismo patrón cuando la respuesta correcta era de **crítica**, con una puntuación de crítica más alta en comparación con las respuestas de burla y literal. En esta misma línea, las diferencias

fueron significativas entre las intenciones de crítica y burla ($F(1,19)=34,530$, $p<0,0001$; $F(1,14)=44,180$, $p<0,0001$), crítica y literal ($F(1,19)=224,725$, $p<0,0001$; $F(1,14)=308,573$, $p<0,0001$), y entre burla y literal ($F(1,19)=109,339$, $p<0,0001$; $F(1,14)=118,331$, $p<0,0001$). Finalmente, la comparación entre las puntuaciones cuando la respuesta correcta era **literal** mostró exactamente lo mismo: la puntuación de literal fue más alta que las de burla y crítica, con diferencias significativas entre las condiciones de literal y burla ($F(1,19)=232,575$, $p<0,0001$; $F(1,14)=83,658$, $p<0,0001$), literal y crítica ($F(1,19)=174,734$, $p<0,0001$; $F(1,14)=89,439$, $p<0,0001$) en los análisis por sujeto y por ítem, y entre burla y crítica solo en el análisis por sujetos ($F(1,19)=12,702$, $p<0,002$). Estos resultados se muestran en la Figura 4. Tampoco en este caso se observaron diferencias entre los dos tipos de preguntas retóricas.

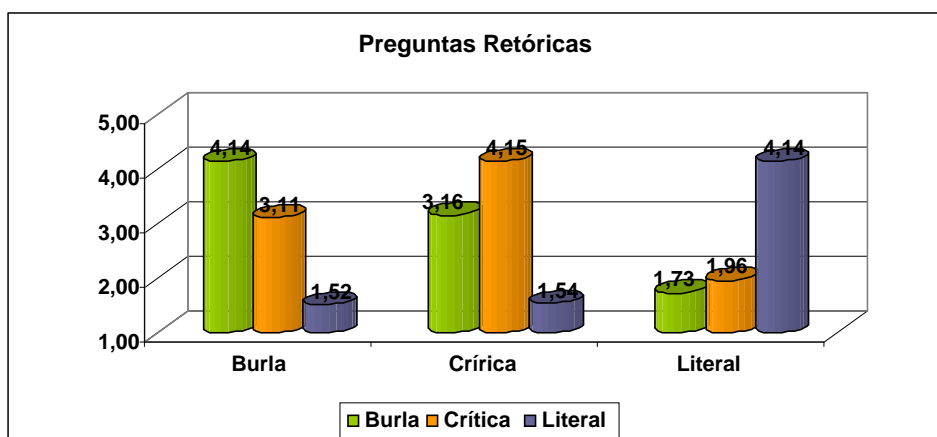


Figura 4. Representación gráfica de las medias de las respuestas en las tres categorías de entonación para las preguntas retóricas con entonación de burla, crítica y literal. Presentación de enunciados con contexto.

Conclusiones: comparación entre hipérboles y preguntas retóricas

Al comparar las respuestas de los participantes a los enunciados irónicos de hipérbole y de pregunta retórica, se aprecian resultados muy similares. En ambos casos, la presencia de un contexto sesgado a favor de la intención correspondiente a una determinada intención, unido a la entonación igualmente coherente con dicha intención, permiten a los oyentes identificar correctamente (aunque no al cien por cien) la intención comunicativa del hablante. La presencia de respuestas “erróneas” (v.gr. identificar una burla como una crítica o viceversa, o confundir una intención literal con una de burla o crítica) en una proporción no desdeñable muestra, por otra parte, que la información contextual no siempre surte los efectos esperados. Es de

destacar, a este respecto, que las confusiones entre las intenciones de burla y crítica, es decir, interpretar una burla como una crítica o viceversa, alcanzan valores relativamente altos, con respuestas erróneas entre 3,1 y 3,3 puntos en la escala de 1 a 5, según muestran las figuras 3 y 4. En cambio, las confusiones entre una intención literal y una irónica, es decir, tomar por irónico un comentario literal o a la inversa, siempre fueron inferiores a 2 puntos (véase también las Figuras 3 y 4).

A pesar de que los patrones de respuesta son similares en ambos tipos de enunciados irónicos, hay algunas diferencias que merece la pena subrayar. Así, en la condición de **burla**, se dio una diferencia significativa entre hipérboles y preguntas retóricas en las puntuaciones de crítica (Medias de 3,3 y 3,11, respectivamente) ($F(1,19)=4,397$, $p<0,05$; $F(1,14)=7,184$, $p<0,018$), y también en las literales (Medias de 1,26 y 1,52, respectivamente), aunque esta diferencia solo fue significativa en el análisis por sujetos ($F(1,19)=11,342$, $p<0,003$). Esto quiere decir que las burlas se interpretaron como críticas en mayor grado en las hipérboles, mientras que las burlas tendieron a interpretarse como literales más en las preguntas retóricas. Asimismo, en la condición de **crítica** se dio una diferencia significativa entre hipérboles y preguntas retóricas en las puntuaciones literales en el análisis por sujetos ($F(1,19)=66,695$, $p<0,018$) (Medias de 1,33 y 1,54, respectivamente), esto es, las preguntas retóricas con intención crítica se tomaron por literales en mayor medida en las preguntas retóricas. Por último, la condición **literal** mostró diferencias significativas entre hipérboles y preguntas retóricas en las puntuaciones literales (Medias de 4,47 y 4,14, respectivamente) en el análisis por sujetos ($F(1,19)=63,495$, $p<0,0001$) y marginal por ítems ($F(1,14)=4,251$, $p<0,058$), en las de burla (1,45 vs. 1,73) en el análisis por sujetos ($F(1,19)=11,686$, $p<0,003$), y en las de crítica (1,37 vs. 1,96) en el ambos análisis ($F(1,19)=11,6867$, $p<0,003$; $F(1,14)=31,738$, $p<0,0001$). Así pues, la identificación correcta de hipérboles literales fue superior a la de preguntas retóricas literales, y a la vez, la identificación errónea de enunciados literales como enunciados de burla y de crítica fue mayor en las preguntas retóricas. Estas diferencias muestran, en general, que en igualdad de condiciones, es decir, disponiendo de información contextual y entonativa, la identificación correcta de las intenciones comunicativas es menor en las preguntas retóricas que en las hipérboles.

Otro aspecto a destacar en este segundo experimento es que desaparecen dos sesgos registrados en el primer experimento, vinculados a la entonación de las

hipérboles y de las preguntas retóricas: un sesgo favorable a la burla en las hipótesis y un sesgo favorable a la crítica observado en las preguntas retóricas. A la luz de este dato, se puede sugerir que la información del contexto anula o cancela ciertos sesgos que podrían atribuirse a la entonación, tal y como se comentó en el epígrafe de conclusiones del primer experimento.

En definitiva, los resultados de este segundo experimento vienen a indicar que la información contextual tiene un peso mayor que la información entonativa en la atribución de intenciones irónicas en hipótesis y preguntas retóricas, si bien sigue habiendo un grado relativamente alto de confusión entre las intenciones de burla y de crítica que afecta tanto a las hipótesis como a las preguntas retóricas. Esta confusión posiblemente sea atribuible a la semejanza entre las entonaciones de estas dos variantes de la ironía, lo que en último término permite concluir que la entonación no es una propiedad suficientemente fiable a la hora de enjuiciar la intención irónica del hablante.

7.3. Experimento 3: Congruencia entre entonación y contexto

El propósito de este experimento fue evaluar hasta qué punto los participantes eran capaces de reconocer la entonación adecuada al contexto que precede a un enunciado irónico en forma de hipótesis o pregunta retórica o la versión literal del mismo. Para ello, se presentaba a los participantes una historia seguida de un mismo enunciado emitido con dos variantes entonativas distintas, una de ellas congruente con el contexto previo y la otra incongruente con el mismo. Asimismo, los participantes tenían que valorar en una escala el grado de confianza o seguridad en su elección de la respuesta.

7.3.1. Método

Participantes

En el estudio participaron 30 personas, 25 mujeres y 5 hombres con edades comprendidas entre los 21 y 28 años ($M=22,20$ $SD=1,8$). Los participantes eran alumnos de Psicología de cuarto año de la Universidad Autónoma de Madrid que

hicieron el experimento de forma voluntaria. Ninguno de ellos había tomado parte en los experimentos anteriores.

Materiales

Los datos fueron recogidos a través de una prueba que constaba de 30 historias presentadas en modalidad auditiva que finalizaban con un mismo enunciado que se repetía dos veces en cada ensayo con entonaciones distintas, en las categorías de de burla, crítica y literal. Las grabaciones con las historias se seleccionaron de las empleadas en el experimento 2, acoplando a cada historia el mismo enunciado repetido con las dos entonaciones. Los materiales se distribuyeron de tal manera que el enunciado con entonación literal siempre estaba en oposición a un enunciado con entonación de burla o de crítica, es decir, las opciones de elección incluían siempre un enunciado con entonación literal y otro con entonación irónica (de burla o crítica). Por ello, cada historia con el par de enunciados que le seguía se presentó dos veces a lo largo del experimento, una con el par de entonaciones literal-burla y otro con el par de entonaciones literal-crítica. Las historias y sus correspondientes enunciados finales fueron agrupados y presentados en dos bloques, uno de 15 hipérboles seguido de otro con 15 preguntas retóricas. Los mismos dos bloques se repitieron una segunda vez con opciones entonativas distintas a las incluidas en la primera presentación. Por ejemplo, un enunciado presentado inicialmente con el par de entonaciones literal-burla se repetía por segunda vez con las entonaciones literal y crítica, y viceversa. El orden de opciones entonativas de cada ítem fue balanceado a lo largo de la prueba. Finalmente, la prueba incluía una escala de confianza de 1 a 5 que los sujetos debían responder para valorar su grado de certeza en cada respuesta. El Anexo 7 recoge los materiales de este experimento.

Procedimiento

En primer lugar, los participantes completaban un formulario con sus datos y a continuación leían las instrucciones. Después se administraban dos ejemplos de práctica y se resolvían las dudas. A continuación, escuchaban cada una de las 30 historias cortas seguidas de dos enunciados finales con entonaciones distintas, una de ellas siempre literal. Los sujetos tenían que elegir de los enunciados que escuchaban el que consideraban más ajustado a la historia que acababan de

escuchar, con la instrucción de que se fijaran en el tono de voz del hablante. Seguidamente, debían marcar en la escala de 1 a 5 (1 indicaba poca seguridad y 5 que estaban muy seguros) cuál era su grado de confianza en la respuesta elegida. Los enunciados se reprodujeron con un ordenador mediante altavoces. La reproducción se realizó historia por historia, concediéndose a los sujetos unos segundos para elegir su respuesta. La prueba se dividió en dos partes, administrándose en cada una las mismas historias en el mismo orden, y cambiando de la primera a la segunda parte la opción de respuesta con entonación irónica (burla o crítica). La administración de la prueba era colectiva, en una sala con condiciones adecuadas de acústica y con los participantes situados a una distancia aproximadamente similar de la fuente de sonido (entre 3 y 5 metros). El tiempo de duración aproximada del experimento fue de 30 minutos.

7.3.2. Resultados

7.3.2.1. Identificación de la entonación congruente con el contexto

En primer lugar, hay que destacar que el reconocimiento de la intención correcta es prácticamente igual en las hipérboles y en las preguntas retóricas (la proporción de aciertos en la elección forzosa fue de 0,46 y 0,49, respectivamente). Esta escasa diferencia no alcanzó significación estadística en ninguno de los análisis ($F(1,19)=1,076$, $p>0,1$; $F(1,14)=3,045$, $p>0,1$).

En segundo lugar, el reconocimiento de las intenciones de burla, crítica y literal en las hipérboles mostró un mayor nivel de acierto en la condición de crítica (Media=0,52), en comparación con las de burla (M=0,45) y literal (M=0,37). No obstante, la diferencia en el nivel de acierto entre las condiciones de burla y crítica solo fue marginal en análisis por sujetos ($F(1,29)=3,949$, $p<0,54$) y no alcanzó significación estadística en el análisis por ítems ($F(1,14)=1,221$, $p>0,1$). Lo mismo ocurrió en la comparación entre las condiciones de burla y literal ($F(1,29)=3,425$, $p<0,74$; $F(1,14)<1$). En cambio, la diferencia entre las condiciones de crítica y literal sí resultó significativa en ambos análisis ($F(1,29)=10,545$, $p<0,003$; $F(1,14)=4,639$, $p<0,49$).

Por lo que respecta a las preguntas retóricas, el nivel de aciertos fue muy similar las tres condiciones: literal (0,51), crítica (0,5) y burla (0,47). Ninguna de estas diferencias resultó significativa (todas las F_1 y $F_2 < 1$).

Finalmente, la comparación en proporción de aciertos entre hipérboles y preguntas retóricas en cuanto a las intenciones de burla, crítica y literal tan solo mostró una diferencia significativa en el análisis por sujetos en la condición literal, en la que las preguntas retóricas literales se identificaron más correctamente que las hipérboles literales ($F_1(1,29)=6,334$, $p<0,018$). Todos estos resultados se muestran en la Figura 5.

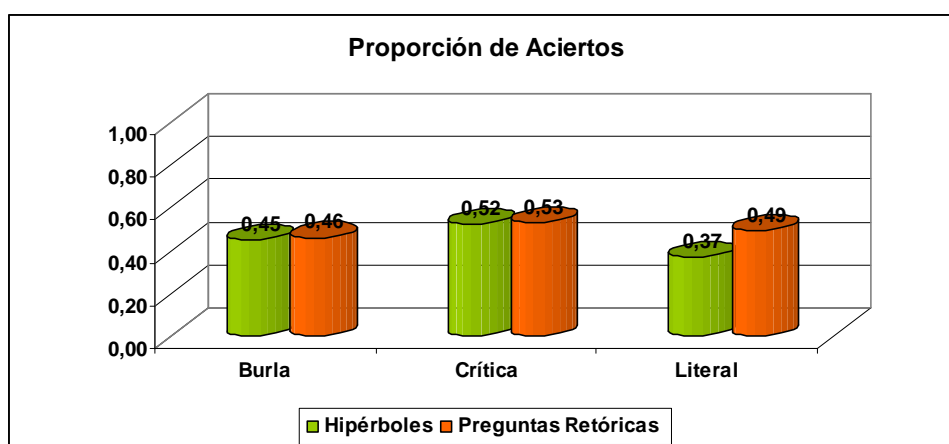


Figura 5. Proporción de aciertos en la tarea de elección forzosa de enunciados con entonación congruente con el contexto en hipérboles y preguntas retóricas.

Los resultados que acabamos de exponer muestran un rendimiento bastante pobre en la tarea de identificar un patrón de entonación congruente con un contexto. Estos resultados ponen nuevamente de manifiesto que la entonación por sí sola no aporta suficiente información para determinar la intención comunicativa del hablante, tal y como se apreciaba en los resultados del primer experimento y se confirmó con los del segundo. Es posible que la tarea utilizada en este tercer experimento haya resultado en exceso complicada, e incluso quizá demasiado artificial para los sujetos, sobrepasando sus capacidades de discriminación de intenciones a partir de la entonación. En todo caso, llama la atención que la condición con un nivel más bajo de acierto haya sido la de las hipérboles con entonación literal. En general, el escaso nivel de acierto con los enunciados literales es algo que contrasta con el mejor rendimiento observado con estos enunciados en los experimentos anteriores. Para explicar este dato no se puede descartar, en

nuestra opinión, que los sujetos tuvieran un sesgo hacia la atribución de intenciones irónicas, lo que les puede haber llevado a infravalorar la literalidad de los enunciados.

7.3.2.2. Grado de confianza en los juicios

Las puntuaciones de confianza en los juicios han alcanzado un nivel moderado, con valores entre 3,2 y 3,5 en la escala de 1 a 5. Los participantes mostraron prácticamente el mismo nivel de confianza en sus juicios sobre hipérboles ($M=3,25$) y sobre preguntas retóricas ($M=3,35$). Esta pequeña diferencia no alcanzó significación estadística ($F(1,19)=1,794, p>0,1$; $F(1,14)=0,641, p>0,1$).

Por lo que respecta a los juicios de confianza en función del tipo de intención comunicativa (burla, crítica y literal), el patrón de resultados fue ligeramente distinto en hipérboles y preguntas retóricas. En las primeras no se apreciaron diferencias notables entre las tres intenciones, con niveles de confianza en torno a 3,2 y 3,3. Ninguna de las comparaciones resultó estadísticamente significativa. En cambio, en las preguntas retóricas sí hubo una condición en la que los sujetos expresaron un mayor nivel de confianza en sus juicios, y ésta fue la de burla (3,53), frente a las puntuaciones de crítica (3,2) y literal (3,32), ambas similares a las obtenidas con hipérboles. La diferencia entre las condiciones de burla y crítica fue significativa en ambos análisis ($F(1,29)=14,069, p<0,01$; $F(1,14)=7,703, p>0,015$), y entre las condiciones de burla y literal también lo fue en el análisis por sujetos ($F(1,29)=6,321, p<0,018$).

La mayor confianza expresada en los juicios ante enunciados de pregunta retórica con intención de burla provocó la única diferencia significativa en esta medida entre las hipérboles y las preguntas retóricas, a saber, una ventaja de 0,2 puntos de las preguntas retóricas (3,53) con intención de burla con respecto a las hipérboles que expresan esa misma intención (3,33) ($F(1,29)=4,492, p<0,043$) en el análisis por sujetos (véase Figura 6). La otra diferencia, entre hipérboles y preguntas retóricas en la condición de enunciados literales, no resultó significativa.

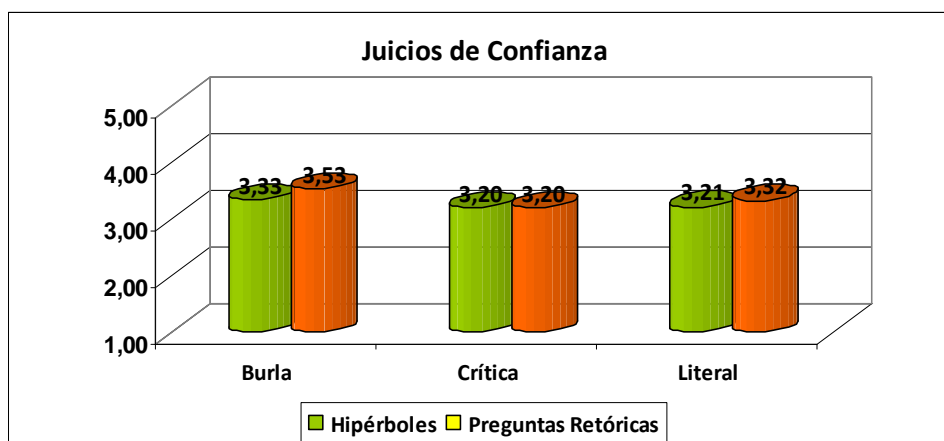


Figura 6. Promedios de los juicios de confianza en la elección de una entonación congruente con el contexto en hipérboles y preguntas retóricas y bajo las intenciones comunicativas de burla, crítica y literal.

7.4. Discusión de los resultados de los tres primeros experimentos

Tomados en conjunto, los resultados de los tres primeros experimentos de comprensión oral de ironías muestran una contribución tan solo moderada de la prosodia y la información lingüística a la identificación de una intención irónica en hipérboles y preguntas retóricas. Por el contrario, el contexto que precede a un comentario irónico ha demostrado tener un mayor peso en las decisiones de atribución de carácter irónico a estas dos clases de enunciados, siempre en comparación con una condición literal de control.

De los resultados de los experimentos precedentes se deben destacar tres aspectos. En primer lugar, existe un predominio de atribución de literalidad en los juicios sobre enunciados irónicos cuando solo se dispone de información prosódica y lingüística (Experimento 1). En ausencia de otras claves contextuales que les ayuden a tomar decisiones, los participantes parecen adoptar una estrategia conservadora, consistente en no asumir riesgos a la hora de atribuir una intención irónica a los enunciados. Un posible motivo de esta tendencia es la dificultad para distinguir entre las entonaciones de burla y crítica, en la medida en que ambas comparten rasgos comunes en cuanto a la actitud que expresan hacia el objeto de la ironía (sea una persona o una situación). Sin perjuicio de esta tendencia dominante, en el Experimento 1 se observó que es más fácil detectar una intención de burla en las hipérboles y una intención de crítica en las preguntas retóricas. Es posible que esta diferencia obedezca al hecho de que las hipérboles se usan más frecuentemente para

expresar una burla solapada, mientras que las preguntas retóricas se emplean habitualmente con intención de criticar una conducta o actitud (Gibbs, 2000; Leggit y Gibbs, 2000).

Sin embargo, y este es el segundo aspecto a destacar de los resultados, esta diferencia entre hipérboles y preguntas retóricas se neutralizó por completo en el Experimento 2, en el que los sujetos disponían de información contextual completa además de la información prosódica. En este caso, se observa que el contexto anula las diferencias entre hipérboles y preguntas retóricas en lo que respecta a la distinción entre las intenciones de burla y crítica. Con todo, la información contextual completa no permite una identificación plena de la intención comunicativa correcta, dado que en este segundo experimento se sigue produciendo un patrón relativamente alto de confusiones entre las intenciones de burla y crítica en los enunciados irónicos. Estas confusiones afectan por igual a los enunciados con entonación de burla y con entonación de crítica.

El tercer aspecto digno de mención en estos resultados es la sensibilidad del rendimiento de los sujetos a las tareas empleadas en los experimentos. En concreto, la tarea de elección de la entonación congruente con el contexto, empleada en el tercer experimento, parece sobrepasar las capacidades de discriminación de los participantes, que apenas superaron el 50 por ciento de aciertos en el mejor de los casos. Esta tarea resulta, a todas luces, más difícil, tal vez debido a que invierte el orden de los procesos en la identificación de la entonación, que va de la información contextual, que predice un tipo de enunciado irónico, a la elección forzosa de dicha entonación. En cambio, la tarea de valoración mediante una escala, utilizada en el Experimento 2 y también en el primero, recorre el camino inverso, y además impone una menor carga de memoria en los sujetos, que deben enjuiciar un único enunciado a la luz del contexto precedente, y no dos, como en la tarea del tercer experimento.

Los dos experimentos que siguen en esta serie de experimentos de comprensión oral de ironías (Experimentos 4 y 5) introducen dos nuevas tareas, de discriminación e identificación de patrones entonativos, respectivamente, destinadas a profundizar en el estudio papel de la prosodia en la identificación de las intenciones irónicas en los enunciados de tipo hipérboles y preguntas retóricas. En particular, el propósito de estos dos nuevos experimentos es examinar la contribución particular

del perfil de entonación (contorno de F0 o *frecuencia fundamental* de la voz, la duración y la intensidad) en el procesamiento de la ironía.

7.5. Experimento 4: Discriminación de intenciones comunicativas y emociones a partir de patrones entonativos

El objetivo de este experimento fue evaluar si los oyentes eran capaces de contrastar enunciados con entonaciones (y, por tanto, intenciones comunicativas) iguales o diferentes en función de información prosódica y lingüística. En este experimento y el que le sigue se emplearon estímulos lingüísticos intactos, como los utilizados en las tres experimentos anteriores, y estímulos manipulados artificialmente para suprimir su contenido segmental y, por tanto, lingüístico, dejando únicamente el perfil de entonación (curva de F0). Asimismo, en estos dos experimentos, que hacen los números 4 y 5 de esta serie, se agregaron enunciados que expresaban dos emociones sin ninguna intención irónica: la ira y la tristeza.

7.5.1. Método

Participantes

En estudio participaron 18 personas, 12 mujeres y seis hombres, con edades comprendidas entre los 23 y 42 años ($M=31,06$, $SD\ 4,9$). Los participantes eran adultos profesionales de distintas procedencias (incluidos estudiantes de Psicología de la UAM) que hicieron el experimento de forma voluntaria. Ninguno de los participantes había tomado parte en los experimentos anteriores.

Materiales

Los datos fueron recogidos a través de una prueba que constaba de 60 pares de enunciados creados a partir de 6 hipérboles y 6 preguntas retóricas, con cinco entonaciones diferentes: burla, crítica, ira, tristeza y entonación neutra (o literal). Las oraciones seleccionadas para este experimento y el siguiente fueron tomadas de los materiales utilizados en los dos primeros experimentos. 6 hipérboles y 6 preguntas retóricas. (Véase la lista completa de materiales en el Anexo 8).

Las oraciones correspondientes a cada una de estas cinco condiciones eran siempre los mismos 12 enunciados. Los enunciados se presentaron en dos versiones cada uno: (1) con un contorno de entonación desprovisto de contenido segmental, y, por tanto, sin ninguna información léxica, gramatical y semántica (condición que denominaremos “contorno F0”) y (2) con una oración intacta (condición denominada en adelante “frase normal”). La modificación de los enunciados sin contenido segmental se llevó a cabo mediante el programa Praat.

Los enunciados se agruparon por pares en ambas condiciones de presentación (contorno de F0 y frase normal), distribuyéndose en 20 pares de enunciados en los que los miembros del par eran iguales (es decir, con entonación del mismo tipo) y 40 enunciados con entonación diferente. Los pares “iguales” constaban de enunciados lingüísticamente diferentes, es decir, contenían sonidos, palabras y, por tanto, significados distintos, aunque compartían el mismo tipo de entonación, ya fuera de burla, crítica, ira, tristeza o neutra. De los 20 pares de enunciados iguales, 4 correspondían a pares de enunciados de cada tipo de entonación (4 pares de burla, 4 de crítica, 4 de ira, 4 de tristeza y 4 de entonación neutra). Los pares “diferentes” comprendían oraciones distintas no solo en materia de entonación, sino también con un contenido segmental y léxico dispar. Para la confección de estos pares, se combinaron los cinco tipos de entonación (burla, crítica, ira, tristeza y neutra) con todos los cruces posibles entre ellas, y en los dos sentidos del contraste entre los pares, tal y como muestra la Tabla 2. El sentido del contraste se refiere al orden de presentación de enunciados con entonaciones diferentes. Este cruce de variables dio lugar a un total de 20 contrastes de entonación. Había 2 pares de enunciados por cada uno de estos 20 contrastes, lo que arroja el total de 40 pares de enunciados con entonación diferente.

	BURLA	CRÍTICA	IRA	TRISTEZA	NEUTRA
BURLA		Burla-crítica	Burla-ira	Burla-tristeza	Burla-neutra
CRÍTICA	Crítica-burla		Crítica-ira	Crítica-tristeza	Crítica-neutra
IRA	Ira-burla	Ira-crítica		Ira-tristeza	Ira-neutra
TRISTEZA	Tristeza-burla	Tristeza-crítica	Tristeza-ira		Tristeza-neutra
NEUTRA	Neutra-burla	Neutra-crítica	Neutra-ira	Neutra-tristeza	

Tabla 2. Condiciones de discriminación de pares de enunciados con entonación diferente en el experimento 4.

Procedimiento

El experimento se administró utilizando un ordenador y auriculares. La prueba fue administrada de manera individual. Se administraron 2 subexperimentos: en el primero (“contorno F0”) los sujetos escuchaban solo el contorno de entonación; en el segundo oían las frases con la información lingüística completa (“frase normal”).

Cada sujeto completaba primero sus datos en una hoja de respuestas y después se le leían las instrucciones, que aprecian tanto en la pantalla del ordenador como en la hoja de respuestas (véase Anexo 9). El procedimiento era el siguiente: en cada ensayo, se escuchaba un par de enunciados, antes los cuales el sujeto debía determinar si eran iguales o diferentes en su patrón entonativo. Para responder, los sujetos tenían que marcar haciendo “click” con el ratón del ordenador sobre la opción elegida (“igual” o “diferente”). Cada par de enunciados se presentaban separados por un tono. El experimento comenzaba con cuatro enunciados de práctica y luego empezaba la prueba. Cada participante podía escuchar, si así lo requería, hasta tres veces cada par de enunciados. Primero se administraba el subexperimento de “contorno F0” y, tras un breve descanso, el sujeto procedía a realizar el experimento con la “frase normal”.

7.5.2. Resultados

7.5.2.1. Discriminación de pares iguales

Subexperimento de contorno de F0

En primer lugar, presentaremos los resultados de los ensayos en los que se escuchaban pares iguales de enunciados en cuanto a su entonación. Recuérdesse que las oraciones de cada par eran siempre diferentes en su contenido léxico y segmental, por lo que los pares denominados “iguales” solo coincidían en el tipo de entonación que presentaban (es decir, burla, crítica, ira, tristeza o neutra). Por otra parte, expondremos primero los resultados del subexperimento de “contorno de F0”, seguidos de los del subexperimento de “frase normal”. Salvo cuando se indique lo contrario, los resultados se expresarán siempre en proporciones de aciertos en la tarea de discriminación. Dado que el número total de medidas por condición (i.e. tipo de entonación) son escasas, no se presentarán datos de los análisis por ítems en ninguno de los subexperimentos, sino solo de los análisis por sujetos.

En la tarea de discriminación de pares iguales con enunciados de tipo hipérbole, el mayor nivel de acierto se produjo en los pares con la entonación neutra (véase Figura 7). La diferencia fue significativa entre pares con entonación neutra y de burla ($F(1,17)=11,119$, $p<0,004$), con entonación neutra y de crítica ($F(1,17)=6,800$, $p<0,002$) y con entonación neutra y de tristeza ($F(1,17)=6,120$, $p<0,024$).

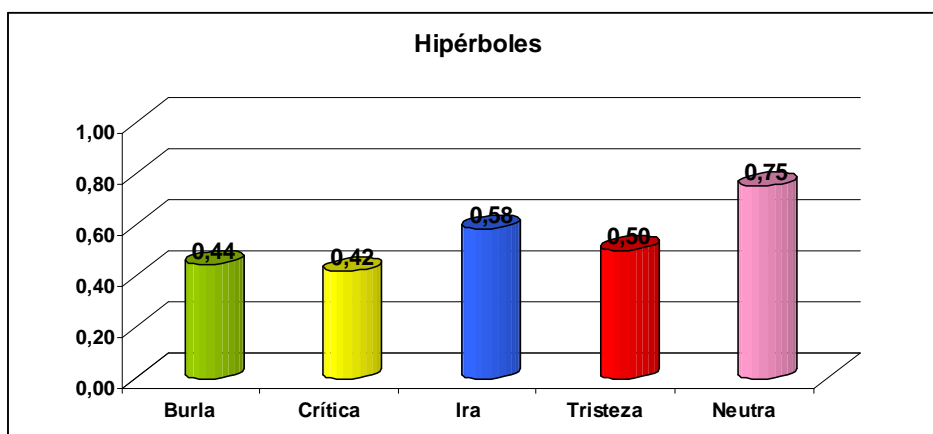


Figura 7. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de hipérboles en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

Por lo que respecta a los enunciados de tipo pregunta retórica, el acierto fue mayor también en los pares con entonación neutra (véase Figura 8). Sin embargo, la única diferencia estadísticamente significativa se dio entre los pares con entonaciones neutra y crítica ($F(1,17)=7,589$, $p<0,014$).

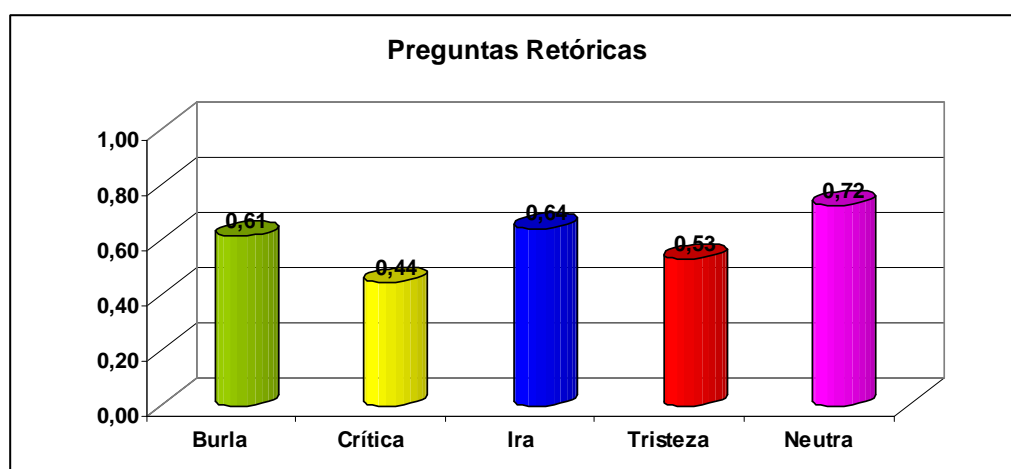


Figura 8. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de preguntas retóricas en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

Comparación entre Hipérboles y Preguntas Retóricas

La comparación entre hipérboles y preguntas retóricas (Cf. Figuras 7 y 8) revela que hay escasas diferencias en la discriminación de pares iguales entre estos dos tipos de enunciados cuando el oyente dispone tan solo del contorno de entonación del enunciado. La única diferencia relevante que se puede apreciar al respecto es la ventaja de las preguntas retóricas sobre las hipérboles cuando ambas tienen una

entonación de burla; aunque esta diferencia no llegó a ser significativa en el análisis por sujetos ($F(1,17)=2,833$, $p>0,1$). Por lo demás, este resultado obtenido en la discriminación de pares iguales deberá cotejarse con los datos de discriminación de pares diferentes, que presentaremos más adelante.

Subexperimento de Frase normal

En la tarea de discriminación de pares iguales en los enunciados de tipo hipérbole, la media de aciertos fue mayor en los pares con entonaciones neutra y de burla y tristeza (véase Figura 9). Hubo diferencias significativas entre las condiciones de burla y crítica ($F(1,17)=39,304$, $p<0,0001$), burla e ira ($F(1,17)=7,158$, $p<0,016$), tristeza y crítica ($F(1,17)=27,419$, $p<0,0001$), tristeza e ira ($F(1,17)=18,204$, $p<0,001$), y finalmente, entre las condiciones neutra y de crítica ($F(1,17)=21,086$, $p<0,0001$) y neutra e ira ($F(1,17)=7,158$, $p<0,016$).

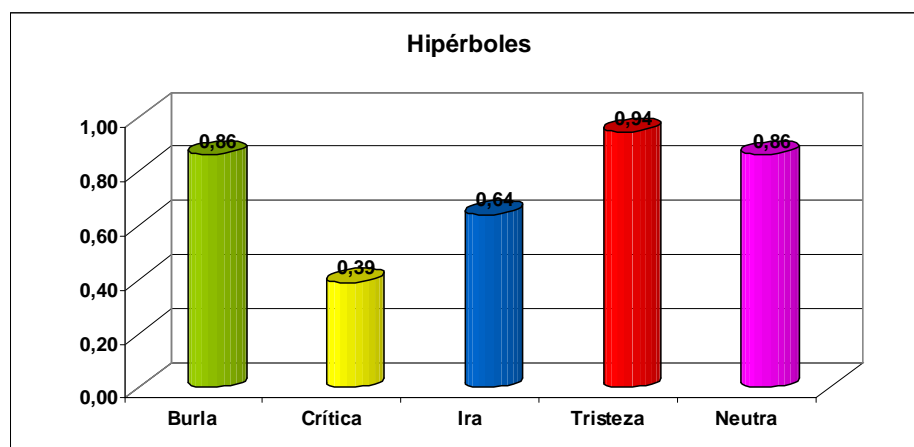


Figura 9. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de hipérboles en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “frase normal”: burla, crítica, ira, tristeza y entonación neutra.

En lo que concierne a los enunciados de tipo pregunta retórica, la media de aciertos en el subexperimento de “frase normal” fue bastante elevada en todas las condiciones de entonación, si bien destacan las condiciones de burla, tristeza y entonación neutra, al igual que sucedía con las hipérboles (véase Figura 10). No obstante, la única diferencia significativa se dio entre los pares con entonaciones de crítica y de tristeza ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$).

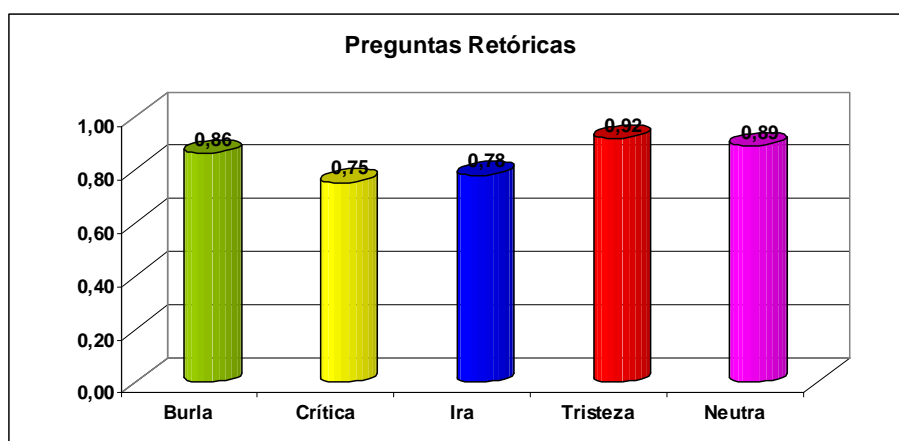


Figura 10. Proporciones de acierto en la discriminación de pares iguales de preguntas retóricas en cinco tipos de entonación en el subexperimento de “frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

Comparación entre Hipérboles y Preguntas Retóricas

El patrón de resultados comparado de hipérboles y preguntas retóricas en la tarea de discriminación de pares iguales de enunciados por su entonación cuando el oyente dispone de toda la información lingüística (“frase normal”) muestra que los pares con la misma entonación se reconocen mejor cuando ésta es de burla, tristeza o neutra. En estas tres condiciones no se aprecian diferencias entre ambos tipos de enunciados. En cambio, los oyentes reconocen peor los pares de enunciados iguales con entonación crítica o de ira cuando éstos son hipérboles. Esta misma tendencia se observa en las preguntas retóricas, si bien de forma mucho más atenuada. De hecho, tan solo hubo diferencias significativas entre las hipérboles y las preguntas retóricas en la condición de entonación de crítica ($F(1,17)=10,224$, $p<0,005$).

No disponemos de una explicación de estas diferencias entre hipérboles y preguntas retóricas. Sin embargo, el peor rendimiento en la discriminación de pares iguales con entonación crítica en las hipérboles es coherente con la mayor dificultad que entraña la interpretación de una hipérbole como un juicio con intención crítica, idea que ya fue expuesta en la discusión de los tres primeros experimentos y que se vuelve a manifestar en el bajo rendimiento en los resultados de la condición de entonación crítica en las hipérboles.

Comparación entre los aciertos en los subexperimentos de contorno de F0 y frase normal

En este subepígrafe se comparan los resultados de los subexperimentos de “contorno de F0” y de “frase normal” en hipérboles y preguntas retóricas. Los resultados de esta comparación se muestran en la Figura 11. Por lo que respecta a las hipérboles, la media de acierto en la tarea de discriminación de pares iguales es mayor cuando los oyentes disponen de información lingüística en las condiciones de burla, tristeza y, en menor medida, la de entonación neutra. Sin embargo, apenas se aprecian diferencias en los pares con entonación de crítica y de ira, con niveles de aciertos bastante bajos en ambas condiciones. En términos de significación estadística, hubo diferencias significativas entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” en los enunciados con entonación de de burla ($F(1,17)=20,238$, $p<0,0001$), y en los enunciados con entonación de tristeza ($F(1,17)=20,238$, $p<0,0001$).

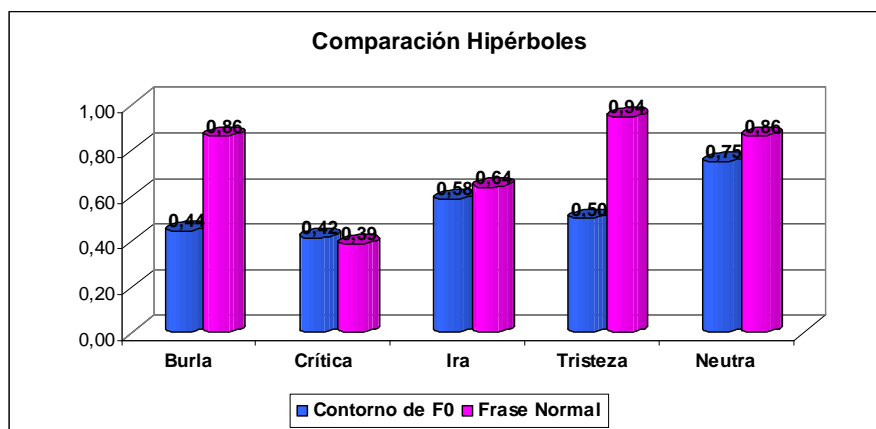


Figura 11. Comparación de la proporción de aciertos en la discriminación de pares iguales entre los subexperimentos de “contorno de F0” y “frase normal” en hipérboles con cinco clases de entonación: burla y críticas irónicas, ira, tristeza y entonación neutra.

Los resultados obtenidos al comparar las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” en tarea de discriminación de pares iguales con preguntas retóricas revelan un patrón ligeramente distinto al observado con las hipérboles (véase Figura 12). Aquí el mejor rendimiento en la condición de “frase normal” se da en todas las variantes de entonación, en especial en las entonaciones de burla, crítica y tristeza. En estos tres casos, la ventaja de disponer de información lingüística (segmental y

léxica) resultó significativa: en la condición de burla ($F(1,17)=9,000$, $p<0,008$); en la de crítica ($F(1,17)=20,238$, $p<0,007$), y en la de tristeza ($F(1,17)=14,119$, $p<0,002$). La principal diferencia entre hipérboles y preguntas retóricas a este respecto reside en la escasa ayuda que proporciona la información lingüística a la discriminación de pares iguales con entonación crítica, lo que una vez más podría explicarse apelando al hecho de que las hipérboles no se suelen asociar con la expresión de una intención de crítica irónica.

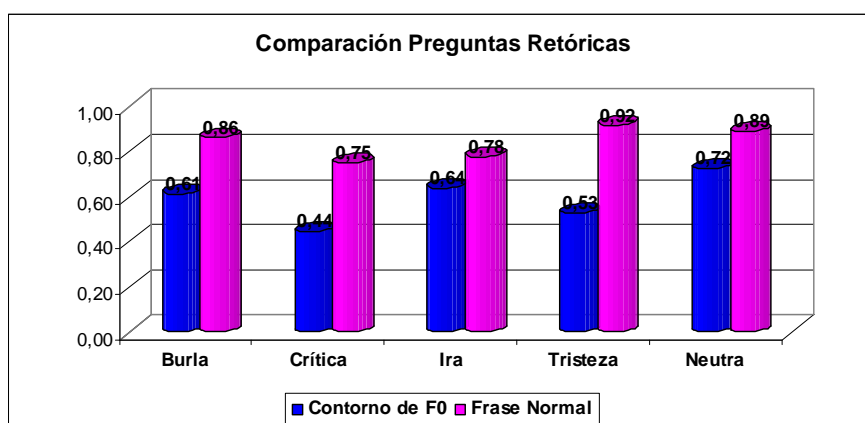


Figura 12. Comparación de la proporción de aciertos en la discriminación de pares iguales entre los subexperimentos de “contorno de F0” y “frase normal” en preguntas retóricas con cinco clases de entonación: burla y críticas irónicas, ira, tristeza y entonación neutra.

7.5.2.2. Discriminación entre pares diferentes

En esta sección se van a exponer los resultados de las pruebas en que se escuchaban pares diferentes de enunciados en cuanto a su entonación. Aquí también presentaremos en primer lugar los resultados del subexperimento de “contorno de F0”, seguidos de los del subexperimento de “frase normal”, expresando los resultados en términos de proporciones de aciertos en la tarea de discriminación.

Subexperimento de contorno de F0

Según se aprecia en la Figura 13, el orden de presentación de los diversos tipos de entonación de cada par produce resultados distintos, es decir, el orden en que se presentan las entonaciones de cada par es una variable relevante en la

discriminación de entonaciones. En líneas generales, podemos decir que cuando la entonación de burla se presenta en primer lugar, los sujetos tienden a discriminar mejor esta entonación de los restantes tipos (proporción de acierto = 0,89) (salvo cuando la entonación de burla va seguida de la entonación de tristeza). En esta misma medida, la entonación neutra arroja resultados altos en discriminación (excepto cuando va seguida de la entonación de crítica). Por otra parte, la entonación que mejor se discrimina cuando aparece en el segundo enunciado del par es la entonación neutra (proporción de acierto = 0,86) (véase las barras de color rojo).

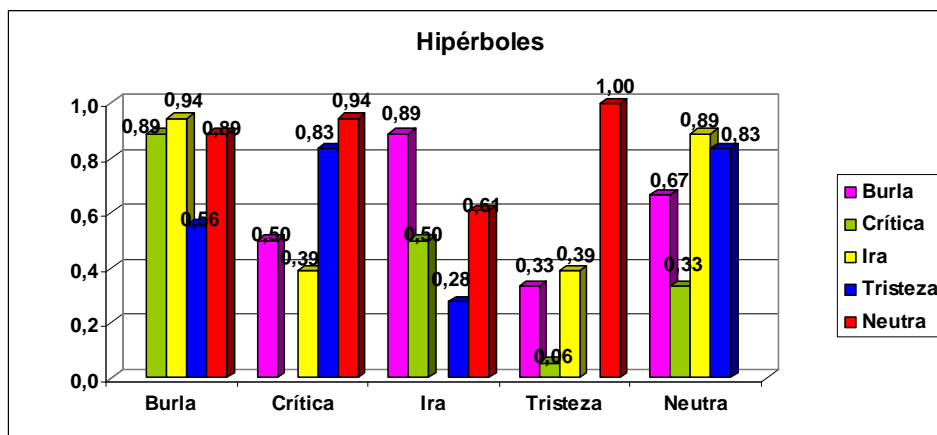


Figura 13. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de hipérboles con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Las entonaciones del eje horizontal ocupaban la posición inicial del par. Subexperimento de “contorno de F0”.

Considerando las comparaciones estadísticas por pares, las comparaciones que arrojaron diferencias estadísticamente significativas fueron las siguientes: (1) tomando como referencia la entonación de burla, hubo diferencias significativas entre “burla-tristeza” y “burla-crítica” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$), “burla-tristeza” y “burla-ira” ($F(1,17)=7,37$, $p<0,015$) y entre “burla-tristeza” y “burla-neutra” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$); (2) tomando como referencia la entonación de crítica, se dieron diferencias significativas entre “crítica-neutra” y “crítica-burla” ($F(1,17)=13,600$, $p<0,002$), “crítica-neutra” y “crítica-ira” ($F(1,17)=14,655$, $p<0,001$), y entre “crítica-tristeza” y “crítica-ira” ($F(1,17)=9,379$, $p<0,007$); (3) tomando la ira como referencia, se produjeron diferencias significativas entre “ira-burla” e “ira-crítica” ($F(1,17)=7,372$, $p<0,015$), “ira-burla” e “ira-tristeza” ($F(1,17)=18,204$, $p<0,001$), y entre “ira-burla” e “ira-neutra” ($F(1,17)=6,538$, $p<0,020$); (4) tomando como referencia la entonación de tristeza, hubo diferencias significativas entre “tristeza-crítica” y “tristeza-ira” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$),

“tristeza-neutra” y “tristeza-burla” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$) y entre “tristeza-neutra” y “tristeza-crítica” ($F(1,17)=34,000$, $p<0,0001$); (5) finalmente, tomando la entonación neutra como referencia, resultaron significativas las diferencias entre “neutra-crítica” y “neutra-ira” ($F(1,17)=14,655$, $p<0,001$) y entre “neutra-crítica” y “neutra-tristeza” ($F(1,17)=17,000$, $p<0,001$).

En lo que concierne a las preguntas retóricas, resultados que se muestran en la Figura 14, el orden de presentación de los diversos tipos de entonación de cada par también genera resultados distintos en la tarea de discriminación de pares con entonaciones diferentes. Las entonaciones que producen mejor resultados de discriminación cuando se presentan en el primer enunciado del par son la de tristeza (proporción de acierto = 0,81), seguida de la de burla (proporción de acierto = 0,75) y la neutra (proporción de acierto = 0,72). Las entonaciones de crítica e ira en el primer enunciado de cada par producen resultados bastante variables. Por otra parte, la entonación que mejor se discrimina cuando aparece en el segundo enunciado del par es la entonación de crítica (proporción de acierto = 0,85) (véase las barras de color verde). Las restantes clases de entonación de los enunciados que ocupan el segundo lugar del par presentan, en cambio, resultados más variables.

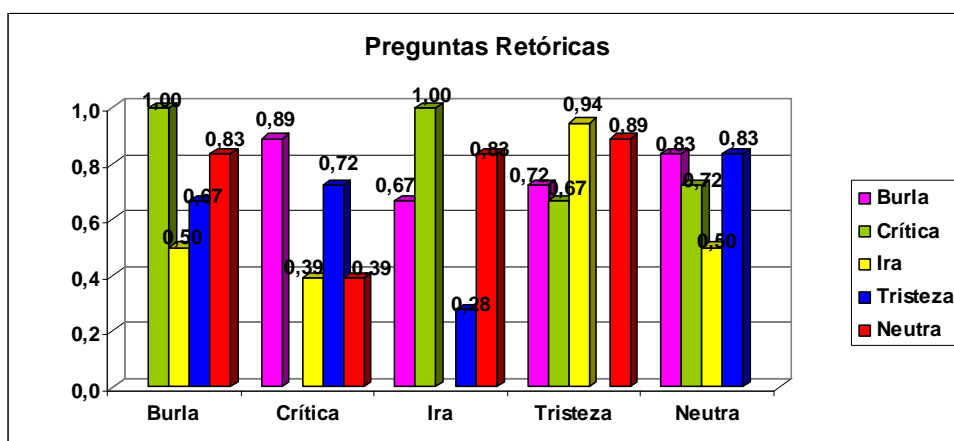


Figura 14. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de preguntas retóricas con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Las entonaciones del eje horizontal ocupaban la posición inicial del par.

En lo que respecta a las comparaciones estadísticas por pares, se dieron las siguientes diferencias significativas entre los pares con entonaciones distintas: (1) cuando el primer enunciado tenía entonación de burla, hubo diferencias significativas entre las condiciones de “burla-crítica” y “burla-tristeza” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$),

“burla-crítica” y “burla-ira” ($F(1,17)=17,000$, $p<0,001$) y “burla-ira” y “burla-neutra” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$); (2) cuando la entonación de referencia era la de crítica, las diferencias significativas se dieron entre “crítica-burla” y “crítica-ira” ($F(1,17)=11,769$, $p<0,003$), “crítica-burla” y “crítica-neutra” ($F(1,17)=17,000$, $p<0,001$), y entre “crítica-tristeza” y “crítica-ira” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$); (3) cuando el enunciado de referencia tenía entonación de ira, hubo diferencias significativas entre “ira-tristeza” e “ira-burla” ($F(1,17)=5,591$, $p<0,030$), “ira-tristeza” e “ira-crítica” ($F(1,17)=44,200$, $p<0,0001$), “ira-tristeza” e “ira-neutra” ($F(1,17)=14,655$, $p<0,001$), y entre “ira-burla” e “ira-crítica” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$) (4) tomando como referencia la entonación neutra, se dieron diferencias significativas entre las condiciones de “neutra-burla” y “neutra-ira” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$) y entre “neutra-ira” y “neutra-tristeza” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$). Por otra parte, cabe destacar que no se encontraron diferencias significativas cuando la entonación de referencia era la tristeza.

Subexperimento de Frase normal

La Figura 15 presenta los resultados de la tarea de discriminación de pares diferentes de hipérboles en el subexperimento de “frase normal”.

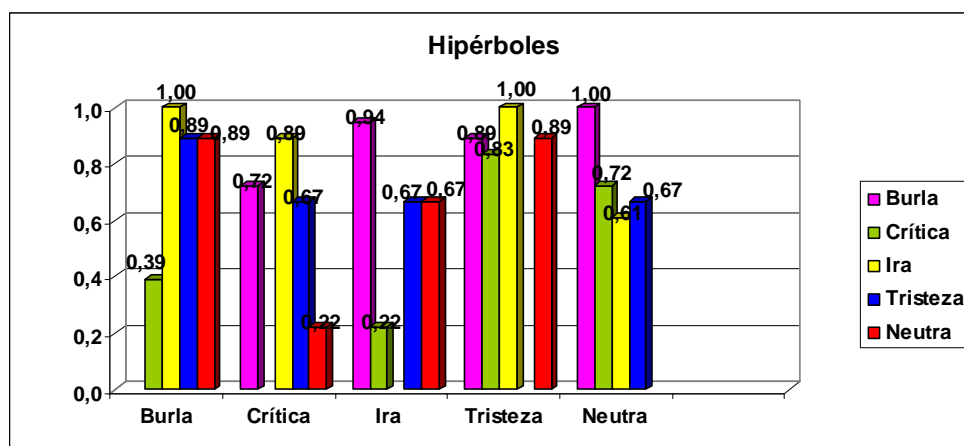


Figura 15. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de hipérboles con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Las entonaciones del eje horizontal ocupaban la posición inicial del par. Subexperimento de “frase normal”.

En las hipótesis, los enunciados ubicados en posición inicial que más fácilmente se discriminan en función de su entonación son los de tristeza (proporción de acierto = 0,90) e ira (proporción de acierto = 0,88). Por lo que respecta a los enunciados situados en posición final, las hipótesis que mejor se discriminan de los enunciados que les preceden con entonación diferente son los enunciados con entonación de burla (proporción de acierto = 0,89) tristeza (véase las barras de color rosa en la Figura 14).

Las comparaciones por pares revelaron las siguientes diferencias significativas entre condiciones: (1) cuando un enunciado con entonación de burla iba situado en primera posición, se dieron diferencias significativas entre los pares con entonaciones de “burla-crítica” y “burla-neutra” ($F(1,17)=6,538$, $p<0,020$); (2) cuando era un enunciado con entonación crítica el que ocupaba el primer lugar, hubo diferencias significativas entre las condiciones de “crítica-burla” y “crítica-tristeza” ($F(1,17)=9,379$, $p<0,007$), “crítica-burla” y “crítica-neutra” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$), “crítica-ira” y “crítica-tristeza” y ($F(1,17)=18,204$, $p<0,001$), y “crítica-ira” y “crítica-neutra” ($F(1,17)=9,000$, $p<0,008$); (3) si era un enunciado con entonación de ira el que iba en posición inicial, las diferencias significativas se mostraron entre las condiciones de “ira-burla” e “ira-neutra” ($F(1,17)=10,818$, $p<0,004$) y entre las de “ira-tristeza” e “ira-neutra” ($F(1,17)=10,818$, $p<0,004$); (4) cuando el primer enunciado tenía entonación neutra, se observaron diferencias significativas entre las condiciones “neutra-crítica” y “neutra-burla” ($F(1,17)=22,667$, $p<0,0001$), “neutra-crítica” y “neutra-ira” ($F(1,17)=9,379$, $p<0,007$) y entre “neutra-crítica” y “neutra-tristeza” ($F(1,17)=22,667$, $p<0,0001$). Además, cabe destacar que no se encontraron diferencias significativas cuando la entonación de referencia era la tristeza.

En cuanto a las preguntas retóricas, la tarea de discriminación de pares diferentes en el subexperimento de “frase normal” arrojaron los resultados que se muestran en la Figura 16.

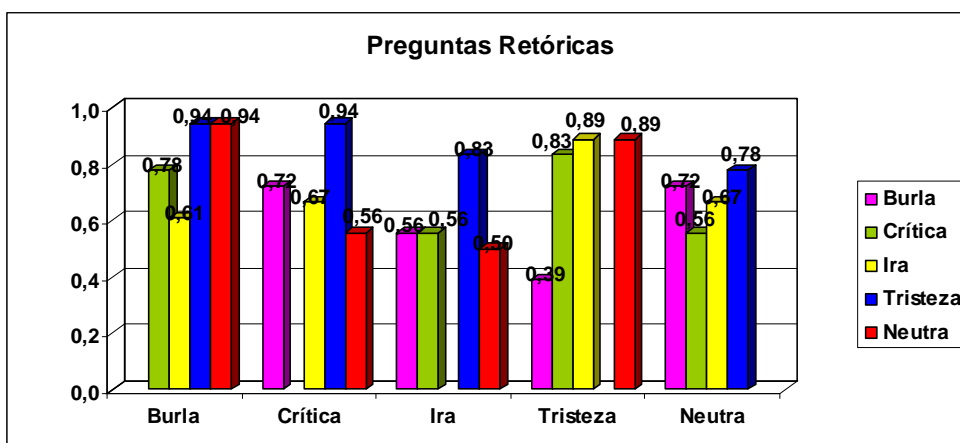


Figura 16. Porporciones de acierto en la tarea de discriminación de pares de preguntas retóricas con entonaciones diferentes combinando las categorías de burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Las entonaciones del eje horizontal ocupaban la posición inicial del par. Subexperimento de “frase normal”.

Estos resultados ponen de manifiesto un mejor rendimiento de discriminación en aquellos pares de enunciados que se inician con un enunciado con entonación de burla (proporción de acierto = 0,82). En cuanto a los tipos de entonación de los que se presentan en segundo lugar y facilitan más la discriminación, éstos son los de tristeza (proporción de acierto = 0,87).

Las comparaciones por pares mostraron las siguientes diferencias significativas: (1) cuando el par comienza con un enunciado con entonación de burla, se dan diferencias significativas entre las condiciones de “burla-ira” y “burla-tristeza” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$) y “burla-ira” y “burla-neutra” ($F(1,17)=5,667$, $p<0,029$); (2) cuando el par se inicia con un enunciado con entonación crítica, se dan diferencias significativas entre las condiciones de “crítica-burla” y “crítica-tristeza” ($F(1,17)=4,857$, $p<0,042$) y entre las de “crítica-tristeza” y “crítica-neutra” ($F(1,17)=10,818$, $p<0,004$); (3) por último, cuando el par de enunciados comienza con uno con entonación de tristeza, las diferencias significativas se producen entre las condiciones de “tristeza-burla” y “tristeza-crítica” ($F(1,17)=5,787$, $p<0,028$), “tristeza-burla” y “tristeza-ira” ($F(1,17)=17,000$, $p<0,001$) y “tristeza-burla” y “tristeza-neutra” ($F(1,17)=17,000$, $p<0,001$). Además, cabe destacar que no se encontraron diferencias significativas cuando la entonación de referencia era la ira.

Comparación entre los aciertos en los subexperimentos de contorno de F0 y frase normal

Seguidamente procederemos a hacer una comparación de los resultados de discriminación de pares de enunciados con entonación diferente en las 20 condiciones utilizadas en este experimento, en función de la información suministrada al oyente en los enunciados que tenía que comparar, es decir, contrastando los datos de los subexperimentos de “contorno de F0” y de “frase normal”. En primer lugar, presentaremos los datos de las hipérboles (Tabla 3), y después, los de las preguntas retóricas (Tabla 4).

Una inspección de los resultados expuestos en la Tabla 3 revela que en las hipérboles, se suelen discriminar mejor enunciados con entonaciones diferentes cuando se suministra información lingüística que cuando solo se proporciona el contorno de entonación, aunque no siempre ocurre así.

Tabla 3

Medias de acierto en la tarea de discriminación en hipérboles		
	Contorno de F0	Frase Normal
Burla-Crítica	0,89	0,72
Burla-Ira	0,94	0,94
Burla-Tristeza	0,56	0,89
Burla-Neutra	0,89	1,00
Crítica-Burla	0,50	0,39
Crítica-Ira	0,39	0,22
Crítica-Tristeza	0,83	0,83
Crítica-Neutra	0,94	0,72
Ira-Burla	0,89	1,00
Ira-Crítica	0,50	0,89
Ira-Tristeza	0,28	1,00
Ira-Neutra	0,61	0,61
Tristeza-Burla	0,33	0,89
Tristeza-Crítica	0,06	0,67

Tristeza-Ira	0,39	0,67
Tristeza-Neutra	1,00	0,67
Neutra-Burla	0,67	0,89
Neutra-Crítica	0,33	0,22
Neutra-Ira	0,89	0,67
Neutra-Tristeza	0,83	0,89

En todo caso, no hay un patrón consistente de resultados en este aspecto, es decir, no hay datos que permitan concluir con claridad que ciertos tipos de entonación se discriminan mejor que otros cuando se provee solo el “contorno de F0” o cuando se dispone de información lingüística más amplia. Las condiciones en las que se daba una ventaja significativa en los juicios de discriminación en la condición de “contorno de F0” fueron las de “crítica-neutra” ($F(1,17)=4,857$, $p<0,042$) y “tristeza-neutra” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$) (condiciones señaladas en letra negrita y cursiva en la Tabla 3), esto es, cuando un enunciado con entonación neutra va precedido de otro con entonación crítica o tristeza, las entonaciones se discriminan mejor cuando el oyente dispone solo del “contorno de F0”. Por otra parte, las condiciones en las que se registraron diferencias significativas a favor de la condición de “frase normal” (frente a la de contorno de F0) fueron las de “ira-crítica” ($F(1,17)=5,591$, $p<0,030$), “ira-tristeza” ($F(1,17)=44,200$, $p<0,0001$), “tristeza-crítica” ($F(1,17)=26,714$, $p<0,0001$) y “neutra-burla” ($F(1,17)=14,655$, $p<0,001$) (marcadas en negrita en la Tabla 3). En este caso, los únicos patrones que se adivinan son la presencia de un enunciado con entonación de ira en el primer miembro del par, en dos comparaciones, y un enunciado con entonación de crítica en el segundo miembro del par, en otras dos.

Sin duda, un resultado destacable de esta comparación entre los dos subexperimentos de discriminación es que en 14 de las 20 condiciones sometidas a comparación (es decir, en el 70 por ciento de los casos) no hubo diferencias significativas en el nivel de acierto, lo que indica que cuando se proporciona información lingüística, y *ésta no es semánticamente relevante*, es decir, no se refiere explícitamente a la intención comunicativa del hablante, el rendimiento en la tarea de discriminación no es mejor que cuando se proporciona tan solo el contorno de entonación de los enunciados.

Sin embargo, si contemplamos el nivel de acierto en términos absolutos en cada condición de presentación (o subexperimento) por separado, es de destacar que en la condición de “contorno de F0”, tan solo 12 de las 20 comparaciones (el 60 por ciento) superaban el 50 por ciento de aciertos, mientras que esta cifra ascendía a 17 de 20 (85 por ciento) en la condición de “frase normal”. Este dato invita a concluir que, en un sentido global, la información lingüística añadida al contorno de entonación permite obtener un mejor rendimiento en la tarea de discriminación. En efecto, en términos de promedios globales, la condición de “contorno de F0” arroja un nivel de acierto del 64 por ciento, en tanto que la de “frase normal” alcanza el 75 por ciento.

Por lo que respecta a las preguntas retóricas, el examen de los resultados presentados de la Tabla 4 muestra un panorama similar al de las hipérboles en cuanto a la variabilidad de los datos y la ausencia de un patrón claramente discernible en materia de diferencias entre las condiciones (subexperimentos) de “contorno de F0” y “frase normal” en los pares de enunciados con entonaciones diferentes. No obstante, cuando el segundo enunciado tiene entonación de tristeza, se da una ventaja significativa a favor de la condición de “frase normal”; así ocurre en los pares “burla-tristeza” ($F(1,17)=6,538$, $p<0,020$), “crítica-tristeza” ($F(1,17)=4,857$, $p<0,042$) e “ira-tristeza” ($F(1,17)=14,655$, $p<0,001$). En cambio, los pares con ventaja en el subexperimento de “contorno de F0” fueron los de “burla-crítica” ($F(1,17)=4,857$, $p<0,042$), “ira-crítica” ($F(1,17)=13,600$, $p<0,002$) e “ira-neutra” ($F(1,17)=8,500$, $p<0,010$).

Tabla 4

Medias de acierto en la tarea de discriminación en Preguntas Retóricas		
	Contorno de F0	Frase Normal
Burla-Crítica	1,00	0,78
Burla-Ira	0,50	0,61
Burla-Tristeza	0,67	0,94
Burla-Neutra	0,83	0,94
Crítica-Burla	0,89	0,72
Crítica-Ira	0,39	0,67
Crítica-Tristeza	0,72	0,94

Crítica-Neutra	0,39	0,56
Ira-Burla	0,67	0,56
Ira-Crítica	1,00	0,56
Ira-Tristeza	0,28	0,83
Ira-Neutra	0,83	0,50
Tristeza-Burla	0,72	0,39
Tristeza-Crítica	0,67	0,83
Tristeza-Ira	0,94	0,89
Tristeza-Neutra	0,89	0,89
Neutra-Burla	0,83	0,72
Neutra-Crítica	0,72	0,56
Neutra-Ira	0,50	0,67
Neutra-Tristeza	0,83	0,78

Por otra parte, si comparamos los resultados en preguntas retóricas de ambos subexperimentos en términos más globales, es decir, tomando en cuenta el número de comparaciones en las que no hubo diferencias significativas entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal”, este resultado se dio en 12 de las 20 comparaciones (un 60 por ciento). Esta cifra es similar a la obtenida en el caso de las hipérboles, y viene a confirmar la observación de que cuando el oyente no dispone de información semántica para hacer su juicio de discriminación, la información sobre el contorno de entonación produce los mismos efectos que la disponibilidad de información segmental.

Finalmente, si consideramos el rendimiento de los sujetos en términos absolutos y tomando cada subexperimento por separado, observamos que en la condición de “contorno de F0” se supera el 50 por ciento de respuestas correctas en 15 de los 20 pares, cifra que asciende hasta 19 de 20 pares (el 95 por ciento) en la condición de “frase normal”. Estos niveles de acierto son ligeramente superiores a los registrados con las hipérboles, y permiten ratificar la conclusión de que la información lingüística añadida al contorno de entonación da como resultado un mejor rendimiento en la tarea de discriminación.

7.6. Experimento 5: Identificación de intenciones y emociones a partir de patrones entonativos

El propósito de este experimento fue examinar si los oyentes son capaces de identificar la actitud o emoción, la intención en definitiva, comunicada por el hablante al emitir un enunciado. Al igual que en el precedente, en este experimento se emplearon estímulos tanto de “contorno de F0” como “frase normal” y con las mismas cinco entonaciones (burla, crítica, ira, tristeza y neutra).

7.6.1. Método

Participantes

En el estudio participaron 21 estudiantes, 18 mujeres y tres hombres, con edades comprendidas entre los 21 y 30 años ($M=23$, $SD\ 2,5$). Los participantes eran estudiantes de cuarto curso de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid, que tomaron parte de forma voluntaria y no habían participado en anteriores experimentos.

Materiales

Los datos fueron recogidos a través de una prueba que constaba de 50 enunciados con cinco entonaciones: burla, crítica, ira, tristeza y neutra. Los enunciados utilizados en esta prueba fueron tomados del experimento anterior (Véase la lista completa de materiales en el Anexo 10).

Las oraciones correspondientes a cada una de estas cinco condiciones eran siempre los mismos 10 enunciados. Al igual que en el Experimento 4, los enunciados se presentaron en dos versiones cada uno: (1) con un contorno de entonación desprovisto de contenido segmental, y, por tanto, sin ninguna información léxica, gramatical y semántica (condición denominada “contorno F0”) y (2) con una oración intacta (condición denominada “frase normal”).

Los enunciados se ordenaron de tal manera que los participantes primero escuchaban los enunciados de tipo hipérbole y luego las preguntas retóricas. En cada enunciado los hablantes disponían de dos opciones de respuesta, una correcta y otra incorrecta. El orden en el que se presentaban las opciones de respuesta (correcta-

incorrecta o viceversa) se balanceó al 50 por ciento y se aleatorizó en la hoja de respuesta (ver Anexo 11.).

Para la elaboración de los pares de opciones en la hoja de respuestas, se combinaron los cinco tipos de entonación (burla, crítica, ira, tristeza y neutra) tal y como muestra la Tabla 5. La entonación alternativa en la hoja de respuesta se tuvo en cuenta para comprobar hasta qué punto la tarea de elegir entre las dos opciones presentadas afectaba a la identificación de la actitud o intención comunicativa del hablante.

Entonación alternativa Respuesta Correcta	Burla	Crítica	Ira	Tristeza	Neutra
Burla		2	3	3	2
Crítica	2		3	3	2
Ira	2	3		2	2
Tristeza	2	3	2		3
Neutra	2	3	2	3	

Tabla 5. Frecuencias de emparejamiento de opciones de respuesta en el Experimento 5.

Procedimiento

El procedimiento fue idéntico al del experimento de discriminación, excepto en que en este caso los participantes escuchaban solo un enunciado en cada ensayo. Además, al final de la prueba los participantes tenían que responder a dos preguntas relacionadas con la emoción o la intención más fácil y más difícil de reconocer.

7.6.2. Resultados

En este apartado se van a presentar tres grupos de resultados. En primer lugar, se expondrán los resultados de proporción de aciertos en la tarea de identificación de la intención comunicativa (o la actitud o emoción) a partir de la manipulación de la entonación de los enunciados. Seguidamente, se mostrarán los

datos de “interferencia”, es decir, las proporciones de errores originados en la tarea de identificación en función de la opción de respuesta alternativa a la correcta. Estos datos indican, por tanto, el grado en que las diversas categorías de entonación interfieren en la identificación de la entonación correcta de los enunciados. Por último, presentaremos los resultados de los juicios subjetivos de los participantes acerca de la categoría entonativa más fácil y más difícil de identificar, lo que se ha denominado aquí “respuesta final”.

7.6.2.1. Identificación de intenciones comunicativas

Subexperimento de contorno de F0

En primer lugar, expondremos los resultados del subexperimento de “contorno de F0”, seguidos de los del subexperimento de “frase normal”. Los resultados se expresarán siempre en proporciones de aciertos en la tarea de identificación. Dado que el número de datos por condición (tipo de entonación) es escaso, solo se presentaran datos del análisis por sujetos.

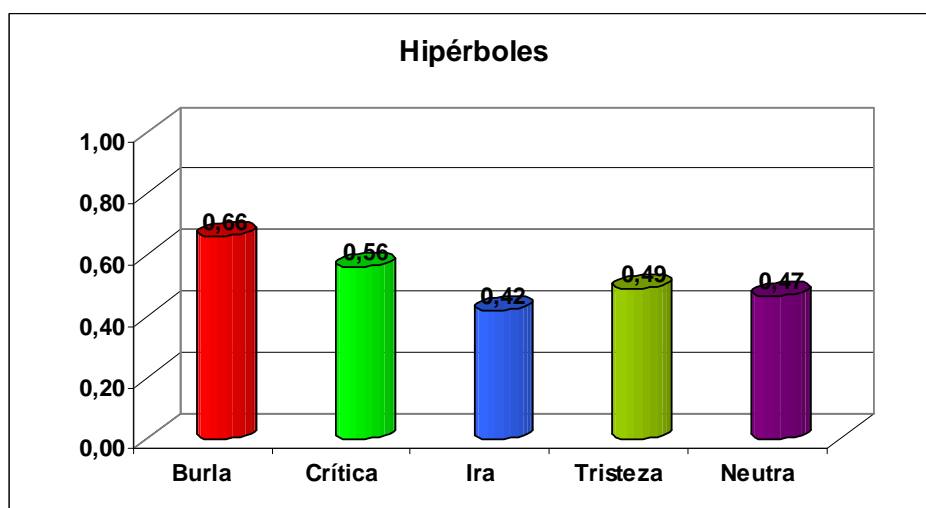


Figura 17. Proporciones de acierto en la identificación de los cinco tipos de entonación en las hipérboles en el subexperimento de “contorno de F0”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

En la tarea de identificación de emociones en los enunciados de tipo hipérbole, el mayor nivel de acierto se produjo en los enunciados con entonación de

burla seguida de la de crítica, mientras que las entonaciones de ira, tristeza y neutra se identificaron peor, en valores próximos al nivel del azar (véase la Figura 17). En la comparación de los promedios de acierto en cada una de las intenciones, hubo diferencias significativas entre la condición de burla con respecto a la entonación neutra ($F(1,20)=5,083$, $p<0,036$), de ira ($F(1,20)=8,926$, $p<0,007$) y de tristeza ($F(1,20)=5,551$, $p<0,029$).

Por lo que respecta a las preguntas retóricas, la media de acierto fue mayor en los enunciados con entonación de burla y de tristeza, seguidos de la entonación de crítica, mientras que la ira y la neutra muestran un número de aciertos notablemente inferior (véase la Figura 18). Se dieron diferencias significativas entre las entonación de burla y la neutra ($F(1,20)=10,435$, $p<0,004$), entre la de burla y la de ira ($F(1,20)=8,496$, $p<0,009$), así como entre la de tristeza y la neutra ($F(1,20)=8,151$, $p<0,010$) y entre tristeza e ira ($F(1,20)=4,853$, $p<0,039$).

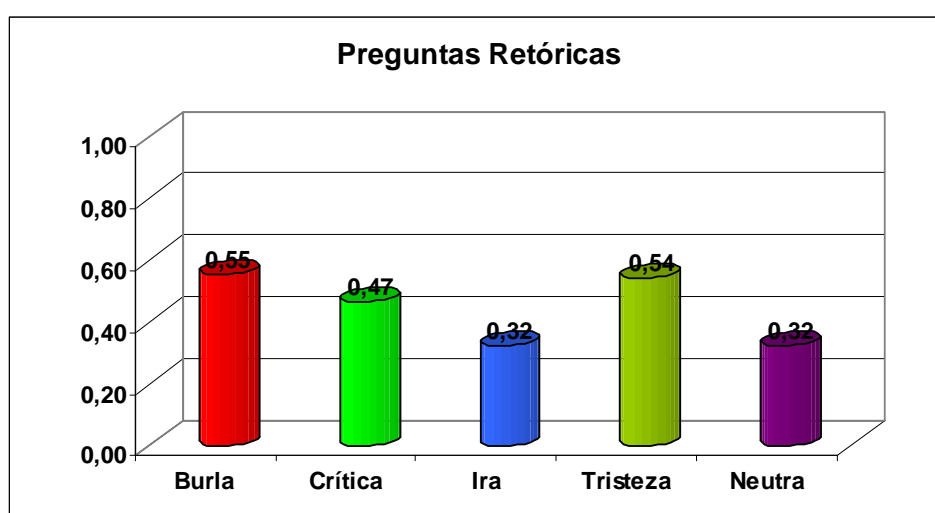


Figura 18. Proporciones de acierto en la identificación de las cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas en el subexperimento de "contorno de F0": burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

Un dato interesante a destacar es que al comparar las hipérboles con las preguntas retóricas (Cf. Figuras 17 y 18), se observa que hay escasas diferencias en la identificación de las intenciones cuando el oyente dispone tan solo del contorno de entonación del enunciado. Así, no se hallaron diferencias significativas en las medias de acierto entre los dos tipos de enunciados en ninguna de las condiciones de entonación.

Subexperimento de Frase normal

En la tarea de identificación de la emociones en la prueba de “frase normal” en los enunciados de tipo hipérboles, la media de acierto fue mayor en la entonación de burla (véase la Figura 19) seguida de la neutra, la tristeza y la crítica; en cambio, la media de aciertos en la emoción de ira fue muy baja comparada con las demás. Hubo diferencias significativas entre las entonaciones de ira con todas las demás: con burla ($F(1,20)=16,227$, $p<0,0001$), crítica ($F(1,20)=8,936$, $p<0,007$), neutra ($F(1,20)=17,028$, $p<0,001$) y tristeza ($F(1,20)=12,982$, $p<0,002$).

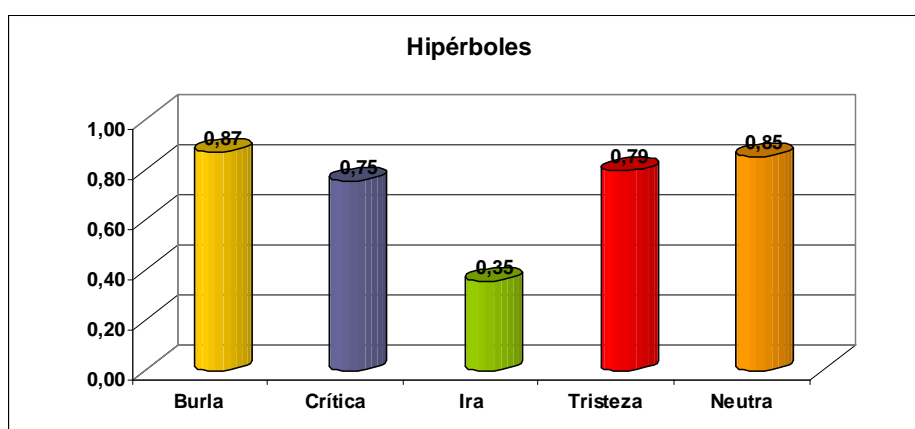


Figura 19: Proporciones de acierto en la identificación de los cinco tipos de entonación en las hipérboles en el subexperimento de “frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

Los enunciados de tipo pregunta retórica arrojaron resultados muy parecidos a los de las hipérboles. La media de acierto fue mayor en la condición de tristeza, seguida de la de burla, crítica y neutra. También al igual que en las hipérboles, la media de acierto en la condición de ira fue muy baja comparada con las demás. En esta línea, se obtuvieron diferencias significativas entre la entonación de ira y todas las restantes: con la de burla ($F(1,20)=145,385$, $p<0,0001$), crítica ($F(1,20)=189$, $p<0,0001$), neutra ($F(1,20)=118,277$, $p<0,0001$) y tristeza ($F(1,20)=542,258$, $p<0,0001$). Por otra parte, la entonación de tristeza se identificó mejor que la de burla ($F(1,20)=24,897$, $p<0,0001$), crítica ($F(1,20)=14,440$, $p<0,001$) y neutra ($F(1,20)=20,101$, $p<0,0001$).

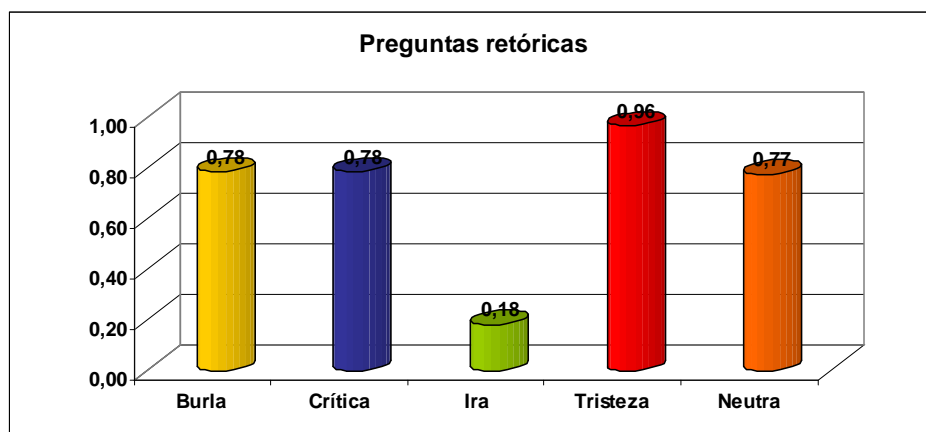


Figura 20: Proporciones de acierto en la identificación de los cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas en el subexperimento de “Frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

El patrón de resultados comparado de hipérboles y preguntas retóricas en la tarea de identificación de intenciones comunicativas en función de la entonación (Cf. Figuras 19 y 20) cuando el oyente dispone tanto de información entonativa como segmental, muestra que el patrón es similar en los dos tipos de enunciados. No obstante, hay algunas diferencias dignas de mención; así, los participantes reconocen mejor la entonación de burla y la entonación neutra en las hipérboles que en las preguntas retóricas, mientras que reconocen mejor la entonación de tristeza en las preguntas retóricas que en las hipérboles. De hecho, hubo diferencias significativas entre hipérboles y preguntas retóricas en las condiciones de burla ($F(1,20)=6,923$, $p<0,016$) y en tristeza ($F(1,20)=46,957$, $p<0,0001$). En cambio, los participantes reconocen peor la entonación de ira en los dos tipos de enunciados, y especialmente en las preguntas retóricas, aunque la diferencia no llega a ser significativa ($F(1,20)=2,328$, $p>0,1$).

Comparación entre los aciertos en los subexperimentos de contorno de F0 y frase normal

En este apartado se comparan los resultados de los subexperimentos de “contorno de F0” y de “frase normal” en hipérboles y preguntas retóricas. Por lo que respecta a las hipérboles (Cf. Figuras 17 y 19), la media de acierto en la tarea de identificación de emociones es mayor cuando los oyentes disponen de información lingüística y del contorno entonativo (media general de acierto = 0,72) que cuando

disponen solo del contorno entonativo (promedio de acierto = 0,52). La única excepción se dio en la identificación de la emoción de ira que fue mayor en la condición de “contorno de F0”. En términos de significación estadística, hubo diferencias significativas entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” en los enunciados con entonación de burla ($F(1,20)=11,256$, $p<0,003$), crítica ($F(1,20)=12,308$, $p<0,002$), neutra ($F(1,20)=51,118$, $p<0,0001$) y tristeza ($F(1,20)=45,919$, $p<0,0001$).

En lo que respecta a las preguntas retóricas (Cf. Figuras 18 y 20), la comparación entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” mostró un patrón parecido al de las hipérboles en la identificación de intenciones comunicativas y emociones. Los resultados señalan que cuando se dispone de información lingüística y entonativa a la vez, la media de acierto es mayor (0,70) que cuando se dispone solo de información entonativa (0,44), excepto en el caso de la identificación de la emoción de ira (al igual que en las hipérboles), aunque esta última diferencia no alcanza la significación estadística ($F(1,20)=3,676$, $p>0,1$). El disponer de información lingüística y contorno entonativo resultó significativo a la hora de identificar las intenciones de burla ($F(1,20)=20,645$, $p<0,0001$), crítica ($F(1,20)=29,512$, $p<0,0001$) y neutra ($F(1,20)=27,751$, $p<0,0001$), así como la emoción de tristeza ($F(1,20)=61,853$, $p<0,0001$).

Por otro lado, tomando por separado las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal”, se observa que en la condición de “contorno de F0”, los participantes identificaron mucho mejor las entonaciones de burla y crítica, en comparación con las demás, tanto en las hipérboles como en las preguntas retóricas. En cambio, en la condición de “frase normal”, este patrón varía, ya que la media de acierto en las hipérboles es mayor en las entonaciones de burla y neutra, y en las preguntas retóricas en la entonación de tristeza.

La ira presenta un rendimiento muy bajo tanto en la condición de “contorno de F0” como en la de “frase normal”. Es posible que este bajo rendimiento responda al hecho de que el tono de voz irónico se asocia a sentimientos negativos como la ira y la crítica, especialmente en el caso de las preguntas retóricas (Leggit y Gibbs, 2000). Por tanto, cuando los oyentes tienen que elegir un sentimiento negativo, la identificación de la ira les resultó más difícil por la similitud de estas emociones con la actitud de crítica.

7.6.2.2. Interferencia

En la valoración de la interferencia se pretendía evaluar en qué medida la opción alternativa a la correcta en la hoja de respuestas podía afectar a la identificación de la intención o emoción expresada por el enunciado. En este análisis se comparó, en cada prueba, la proporción de errores originados por la opción alternativa de respuesta.

Subexperimento de contorno de F0

Una primera observación a destacar es el alto grado de interferencia provocado por las opciones de respuesta de “burla” y “crítica” al emparejarlas con las opciones correctas de respuesta, en comparación con las otras categorías alternativas de respuesta (ver Figura 21). Esto muestra un sesgo de los oyentes hacia la interpretación irónica de los enunciados.

Centrándonos en la comparación entre hipérboles y preguntas retóricas, en la prueba de “contorno de F0”, los datos de interferencia muestran que la proporción de errores asociados a la presencia de una opción alternativa en la hoja de respuestas tiende a ser mayor en las preguntas retóricas que en las hipérboles (véase Figura 21). La diferencia fue significativa entre los enunciados de hipérbole y pregunta retórica cuando la respuesta alternativa era la burla ($F(1,20)=4,839$, $p<0,040$) y la ira ($F(1,20)=6,146$, $p<0,022$). Esto indica que la presencia de las categorías de burla e ira como respuesta alternativa produjo más errores en la identificación de la entonación correcta en las preguntas retóricas que en la de las hipérboles.

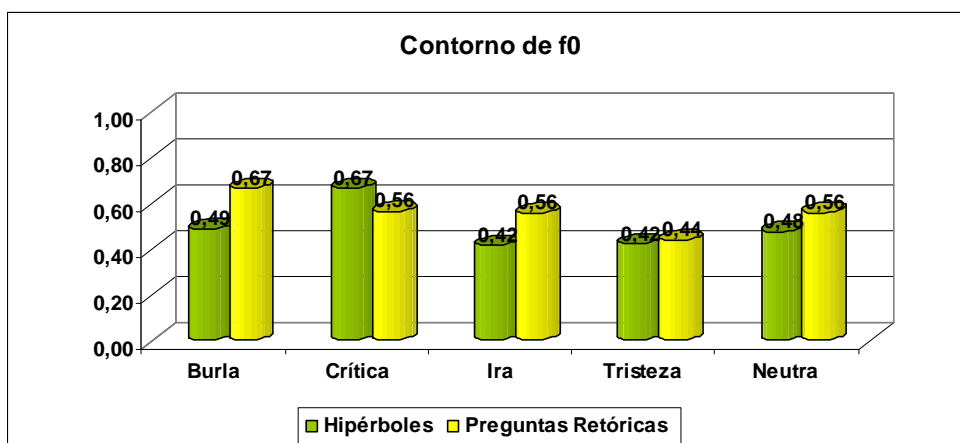


Figura 21: Proporciones de errores en la identificación de los cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas e hipérboles en el subexperimento de “contorno de F0”, en función de la opción alternativa a la respuesta correcta. Las etiquetas de la gráfica representan las opciones de respuesta alternativas.

Subexperimento de frase normal

En esta condición se aprecia, al igual que en la de “contorno de F0”, que la mayor interferencia es la provocada por las opciones de respuesta de “burla” y “crítica” (ver Figura 21), lo que revela un sesgo hacia la interpretación irónica de los enunciados.

En lo que respecta a la comparación entre hipérboles y preguntas retóricas en la condición de “frase normal”, los resultados de interferencia indican que la proporción de errores asociados a una respuesta alternativa fue similar en las preguntas retóricas y en las hipérboles (ver Figura 22). La única diferencia significativa observada entre los enunciados de hipérbole y pregunta retórica se dio cuando la respuesta alternativa era la neutra ($F(1,20)=5,676$, $p<0,027$), registrándose una mayor interferencia en las hipérboles.

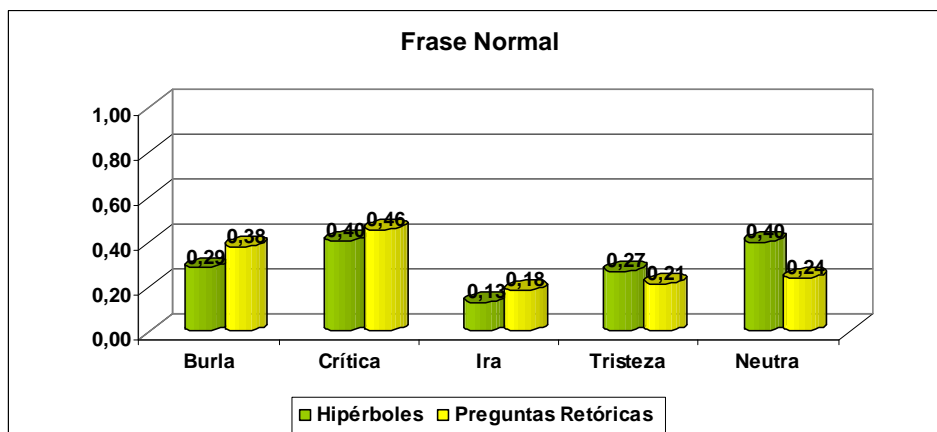


Figura 22: Proporciones de errores en la identificación de las cinco tipos de entonación en las preguntas retóricas e hipérboles en el subexperimento de “frase normal”: burla y crítica irónica, ira, tristeza y entonación neutra.

Comparación entre subexperimentos de contorno de F0 y frase normal

En primer lugar, se debe destacar que la proporción de errores es mayor en la condición de presentación de “contorno de F0” en todas las categorías de entonación y en hipérboles igual que en preguntas retóricas. Este resultado replica la tendencia observada en las proporciones de acierto en la identificación de intenciones comunicativas. Es decir, el contorno de entonación es, globalmente, parece dar menos pistas para identificar la intención comunicativa del hablante. La comparación estadística entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” en las hipérboles arrojó diferencias significativas cuando la entonación interfiriente era de burla ($F(1,20)=12,960$, $p<0,002$), crítica ($F(1,20)=13,988$, $p<0,001$), ira ($F(1,20)=29,538$, $p<0,001$) y tristeza ($F(1,20)=9,824$, $p<0,005$).

Por lo que respecta a las preguntas retóricas, la comparación entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” mostró un patrón similar al de las hipérboles. Así, la tasa de errores de interferencia fue significativamente mayor en la condición de “contorno de F0” para las entonaciones de burla ($F(1,20)=20,645$, $p<0,0001$), ira ($F(1,20)=34,013$, $p<0,001$), tristeza ($F(1,20)=10,169$, $p<0,005$) y neutra ($F(1,20)=37,969$, $p<0,001$).

Para terminar, hay dos resultados que merece la pena destacar en materia de interferencia. Por una parte, el hecho de que la intención de burla interfiera más en las preguntas retóricas que en las hipérboles no guarda correspondencia con otros datos presentados en esta tesis que apuntan hacia la idea de que las hipérboles se asocian más con una actitud irónica de burla. A tenor de los datos de interferencia, parece que este sesgo no depende, en particular, de la curva de entonación, sino probablemente de otros rasgos prosódicos. Por otra parte, el hecho de que la intención de crítica interfiera de modo similar en las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal” en el caso de las preguntas retóricas es congruente con la idea de que la intención de crítica se asocia más con este tipo de enunciados irónicos, según se desprende de otros datos expuestos en los primeros experimentos de comprensión en este mismo capítulo.

7.6.2.3. Respuesta final

Tanto en el subexperimento de “contorno de F0” como en el de “frase normal”, se les pidió a los participantes un juicio categórico en el que indicaran cuál de las entonaciones les resultó más fácil y más difícil de identificar. Los datos se presentan en la Tabla 6.

<i>Entonación</i> <i>Condición</i>		Burla	Crítica	Ira	Tristeza	Neutra	Totales
Contorno F0	Fácil	5	0	7	8	1	21
	Difícil	2	10	4	0	5	
Frase normal	Fácil	3	0	0	17	1	21
	Difícil	0	8	13	0	0	

Tabla 6: Juicio de elección de entonaciones fáciles y difíciles de identificar en el experimento 5. Los datos expresan el número de participantes que eligió cada categoría de respuesta.

De las respuestas de los participantes, recogidas en la tabla, es interesante destacar que en la condición de “contorno de F0”, el juicio de elección de la entonación más fácil de reconocer se dividió entre las categorías de tristeza, ira y, en menor medida, burla. En cambio, en la elección de la entonación más difícil, la elección mayoritaria fue la crítica. En lo que respecta a la condición de “frase normal”, hubo mayor acuerdo en ambos juicios; así, la entonación que consideraron más fácil fue casi siempre la de tristeza y la más difícil la ira, seguida de la crítica.

Un aspecto curioso de estos resultados es que, al menos en la condición de “contorno de F0”, los juicios subjetivos de los participantes sobre la dificultad de identificación de intenciones a partir de la entonación no guarda relación con su rendimiento con los diversos tipos de entonación. Así, las entonaciones que los sujetos consideraban fáciles presentaron promedios de acierto relativamente bajos en la tarea de identificación, en especial la ira. Y al contrario, los que eligieron como difíciles presentaron promedios de acierto comparativamente más altos, especialmente la crítica. Por el contrario, en la condición de “frase normal” la media de acierto sí se muestra en consonancia con las elecciones de los sujetos. Así, la media de acierto fue muy baja en la entonación de ira, que resultó ser la más difícil

de reconocer para los participantes; en cambio, la media de acierto fue muy alta en la entonación de tristeza, que, al propio tiempo, fue más fácil de reconocer por los sujetos.

7.7. Discusión de los experimentos de discriminación e identificación

Tomados en conjunto, los resultados de los experimentos cuatro y cinco, de discriminación e identificación de intenciones irónicas, muestran un incremento significativo de aciertos, tanto en la tarea de discriminación como en la de identificación, cuando los oyentes cuentan tanto con información entonativa como con información lingüística. Esto queda de manifiesto en el mejor rendimiento que, en general, exhiben los participantes en la condición de “frase normal” en relación a la condición de “contorno de F0”, pese a que en ambas condiciones carecían de pistas semánticas para realizar sus juicios perceptivos.

Hay que destacar otros aspectos comunes a los experimentos de discriminación e identificación. El primero de ellos es el rendimiento relativamente estable y satisfactorio que muestran los participantes al discriminar e identificar enunciados con entonación neutra. En ambos experimentos, esta condición registró proporciones de acierto bastante elevadas y diferencias comparativamente pequeñas entre las condiciones de “contorno de F0” y “frase normal”, desde luego menores que las observadas en las restantes categorías entonativas. Otro aspecto común a ambos experimentos es la discrepancia en los resultados de las dos emociones examinadas, la ira y la tristeza. La tristeza se discrimina, de forma generalizada, mucho mejor que la ira. Es más, los resultados en la identificación y discriminación de esta última son sorprendentemente pobres, especialmente en la tarea de identificación. Como ya se ha apuntado anteriormente, esto podría deberse a que la intención de crítica constituye un competidor “prosódico” de la ira, en la medida en que la crítica conlleva una actitud negativa o de rechazo hacia la persona o el hecho que es objeto de comentario por parte del hablante. Los datos de discriminación recogidos en las tablas 3 (hipérboles) y 4 (preguntas retóricas) del experimento de discriminación confirman parcialmente esta conjetura, ya que muestran valores muy bajos de discriminación entre crítica e ira cuando la crítica se presentaba en primer lugar en el par de enunciados a discriminar. En cambio, cuando la ira iba en primer

lugar, la proporción de discriminaciones correctas aumentaba notablemente. Por tanto, no se puede descartar que los estímulos categorizados con la entonación de ira presentaran alguna anomalía que haya impedido un mejor rendimiento de los oyentes. Por otra parte, el hecho de que la ira mostrase un mejor rendimiento en la tarea de discriminación (Experimento 4) podría obedecer a que en esta la tarea los oyentes cuentan con otro enunciado con el que contrastar la información tanto prosódica como lingüística, mientras que en la tarea de identificación los oyentes deben emparejar el estímulo con una representación de dos entonaciones diferentes, lo que entraña mayor dificultad.

En lo que atañe a las diferencias en el patrón de resultados de los experimentos de discriminación e identificación, hay un aspecto importante a subrayar que concierne al contraste entre las entonaciones de burla y de crítica. En este sentido, se aprecia un mejor rendimiento en la discriminación de la intención de burla, en comparación con la de crítica, a partir de la prosodia, pero solo bajo determinadas circunstancias. Para empezar, la burla solo supera a la crítica en la tarea de discriminación no en la de identificación. Además, en la discriminación de pares iguales, esta ventaja de la burla frente a la crítica solo se produce en la condición de “frase normal” y en el caso de las hipérboles. En la discriminación de pares diferentes, el mejor rendimiento con los enunciados de burla frente a los de crítica se observa tanto en hipérboles como preguntas retóricas cuando solo se proporciona el “contorno de F0” del enunciado, ya que en la condición de “frase normal” la intención de burla se discrimina mejor que la de crítica solo en el caso de las hipérboles. Estos resultados vuelven a poner de relieve la asociación de la intención de burla con las hipérboles, si bien matizan que esta asociación no se manifiesta de forma generalizada a partir de la prosodia, y que es posible distinguir (e identificar), y naturalmente también confundir, ambas intenciones irónicas en hipérboles y preguntas retóricas por igual.

Un último aspecto singular del experimento de discriminación, en la condición de pares diferentes, es el mejor rendimiento observado en la condición de “contorno de F0” en algunos casos. Esto ocurrió, en el caso de las hipérboles, en los emparejamientos “crítica-neutra” y “tristeza-neutra”, y, en las preguntas retóricas, en los pares “burla-crítica”, “ira-crítica” y “tristeza-neutra”. Esto pone de manifiesto que en ocasiones los oyentes distinguen mejor las intenciones cuando se les

Experimentos de Comprensión

proporciona solo información entonativa, o lo que es lo mismo, que la información segmental y léxica puede enmascarar las diferencias prosódicas entre enunciados. No obstante, será necesario profundizar más en este aspecto en futuras investigaciones, a fin de averiguar en qué condiciones y por qué razones sucede esto.

CAPÍTULO 8: PROSODIA Y CONTEXTO EN LA PRODUCCIÓN DE ENUNCIADOS IRÓNICOS: ANÁLISIS ACÚSTICO

Introducción

Teniendo en cuenta los resultados expuestos en el capítulo anterior, dedicado a la percepción y comprensión de enunciados irónicos, y manteniendo la premisa de que la prosodia es una clave importante para la comprensión de la ironía verbal, en el estudio que expondremos en este capítulo realizamos una descripción de las propiedades acústicas de los enunciados irónicos en español que fueron objeto de estudio en esta tesis, a saber, las hipérboles y las pregunta retóricas, con el propósito de examinar hasta qué punto se puede hallar un patrón acústico típico de cada una de estas dos formas de ironía que permita diferenciarlas de otras actitudes e intenciones comunicativas, tal y como se ha sugerido en diversos trabajos previos (Cutler 1974; Gibbs 2000; Rockwell 2000, 2007; Anolli, et al. 2002; Cheang y Pell, 2008).

Para el análisis acústico que se presentará más adelante se seleccionaron diversos parámetros que se han propuesto como los más importantes o característicos en las descripciones de la entonación irónica. Como se ha descrito en el capítulo cinco de este trabajo, los diferentes investigadores han descrito “el tono de voz irónico” desde tres parámetros acústicos: la frecuencia fundamental (F0), la duración y la intensidad. En relación con el tono de voz irónico, los diferentes autores lo asocian con una mayor variabilidad en la F0, una duración más larga de los segmentos y una intensidad más fuerte. Los correlatos perceptivos de estos rasgos acústicos son un tono más bajo, un ritmo exageradamente lento y un incremento en el volumen de la voz, respectivamente.

Los parámetros acústicos arriba citados pertenecen a tres dimensiones fundamentales de la prosodia. En primer lugar, cabe destacar las propiedades melódicas de la voz, cuyo correlato acústico es la **Frecuencia Fundamental (F0)**. Esta propiedad se define como el resultado de la vibración de las cuerdas o pliegues vocales, lo que origina una señal periódica o cíclica del estímulo. Su medida habitual son los hercios (Hz) o ciclos por segundo. Las variaciones en la F0 dan origen, a su vez, a la **curva de entonación o curva melódica**, que se define como la secuencia de valores

de F0 en la producción de un enunciado y está relacionada con la percepción de la entonación del habla. Una segunda clase de propiedades acústicas del habla abarca los **aspectos temporales**, entre los que destaca el ritmo, que se mide a partir de la duración de los segmentos o unidades lingüísticas discretas en que se divide la señal del habla (sílabas, palabras o sintagmas) Por último, otro parámetro acústico relevante en la entonación irónica es la **amplitud** de la señal, medida bien de forma global o en sus distintos segmentos, y cuyo correlato perceptivo es el volumen. Este parámetro se mide utilizando una transformación logarítmica de la amplitud de la señal denominada “decibelio” (dB).

Los objetivos del estudio de la producción de enunciados irónicos que se recoge en este capítulo se pueden expresar en los siguientes términos: en primer lugar, trataremos de determinar si existen parámetros acústicos (F0, duración e intensidad) que son relevantes en la producción de enunciados irónicos de tipo hipérbole y pregunta retórica, con el propósito más específico de comprobar si se dan diferencias entre estas dos formas de ironía. En segundo lugar, nos proponemos examinar si existen diferencias significativas en los valores de F0, duración e intensidad entre las entonaciones con intención de burla y de crítica, dentro de los enunciados irónicos, y también en comparación con una entonación “neutra”, no irónica o sincera, en estas dos formas de ironía verbal. Asimismo, y como tercer objetivo, nos proponemos registrar posibles variaciones prosódicas en función de la presencia o ausencia de un contexto discursivo que antecede al enunciado irónico proferido por el hablante.

Las hipótesis que se someterán a contrastación empírica se enuncian de la forma que sigue. En primer lugar, las hipérboles y las preguntas retóricas exhibirán patrones de entonación diferenciados en virtud de su distinta estructura gramatical y composición léxica. En segundo lugar, dentro de cada categoría de enunciado irónico (hipérbole y pregunta retórica), se espera encontrar diferencias significativas entre los enunciados con intención de burla, de crítica y con una intención sincera o literal (con entonación neutra). Estas diferencias se observarán en los parámetros de frecuencia fundamental, intensidad y duración. En particular, se observarán variaciones significativas en la curva de entonación y en la duración de segmentos críticos de los enunciados, como por ejemplo los adjetivos o adverbios que expresan exageración en las hipérboles (v.gr. “¡Eres increíblemente flexible!”), o la palabra final de la oración en las preguntas retóricas (v.gr. “¿No te has quedado con hambre?”). Por último, la

variable “contexto” también producirá efectos significativamente distintos en la prosodia de los enunciados irónicos. Así, los parámetros acústicos que contribuyan a destacar la intención irónica estarán más marcados en la condición en la que el enunciado no vaya precedido de un contexto, dado que la presencia de información contextual que aclare la intención del hablante hará menos necesaria la aportación de claves prosódicas para clarificar la fuerza ilocutiva del enunciado.

Seguidamente se expondrán dos experimentos de producción de enunciados realizados con un locutor diferente en cada uno de ellos. Siguiendo el mismo esquema de los experimentos de comprensión expuestos en el capítulo anterior, en cada experimento de producción se emplearon los mismos materiales que en uno de los bloques de experimentos de comprensión. Así, el Experimento 1 de producción (Experimento 6, en el recuento de experimentos de la tesis) se corresponde en los materiales y en el locutor con los experimentos 1-3 (de comprensión), mientras que el Experimento 2 de producción (Experimento 7) se corresponde en esos mismos aspectos con los experimentos 4 y 5 (de comprensión).

8.1. Experimento 6: Análisis acústicos de los enunciados sin y con contexto

8.1.1. Método

Participantes

Para este primer experimento se utilizaron las grabaciones de la locutora utilizadas en los experimentos 1 a 3 del bloque de comprensión (véase el apartado de Método del Experimento 1, en el capítulo 7). La locutora era una hablante nativa de español peninsular (de la región de Madrid), no profesional de la locución, de 40 años de edad y que participo de manera voluntaria.

Materiales

Se usaron los 60 enunciados (30 hipérboles y 30 preguntas retóricas) que se crearon para los experimentos 1 y 2 de comprensión. Como se recordará, tanto las hipérboles como las preguntas retóricas pertenecían a dos categorías o tipos de oración con estructuras diferentes. Los 60 enunciados fueron grabados por la locutora en tres versiones, correspondientes a las variantes entonativas de burla, crítica y

neutra. La tabla 7 recoge ejemplos de los dos tipos de enunciados de cada categoría, así como el rango del número de sílabas de dichos enunciados. (Véase una relación completa de estos materiales en el Anexo 2).

Tabla 7. Ejemplos de hipérboles y preguntas retóricas de los tipos 1 y 2 empleados en el Experimento 6 (primer experimento de producción), con el rango de longitud en sílabas de los enunciados.

Tipo de Enunciado	Número de sílabas por enunciado
HIPÉRBOLES	
TIPO 1 ¡Eres increíblemente flexible!	9 a 11
TIPO 2 ¡Un vestido discretísimo!	9 a 12
PREGUNTAS RETÓRICAS	
TIPO 1 ¿Siempre eres tan puntual?	7 a 12
TIPO 2 ¿No te has quedado con hambre?	9 a 10

Procedimiento

Los enunciados se grabaron en dos condiciones, sin contexto previo y con un contexto discursivo que lo antecedía. Para la primera condición, los enunciados sin contexto, se pidió a la locutora que leyera en voz alta los enunciados finales según la entonación que se le especificaba en cada caso, ya fuera de burla o de crítica, o con entonación neutra. Los enunciados fueron grabados en bloques, comenzando por los enunciados con entonación neutra, seguidos de irónicos de crítica y, finalmente, los de burla.

En la condición con contexto, se pidió a la locutora que leyera la historia completa que precedía al enunciado crítico y produjera el enunciado final con la entonación que considerara acorde con dicho contexto. Al igual que en la condición sin contexto, los enunciados con sus historias se agruparon y grabaron en bloques: primero las historias que tenían un enunciado final con entonación neutra, luego los que finalizaban en un enunciado irónico con intención crítica y finalmente los que terminaban con una enunciado de burla. La grabación se efectuó en una cabina sin ruido y mediante una grabadora digital SONY MZ-R90 con un micrófono de solapa (LD SYSTEMS LDWS).

Análisis acústico de los enunciados

Las grabaciones de los enunciados críticos en ambas condiciones (con y sin contexto) se copiaron en archivos con formato “wav” en el disco duro de un ordenador para su posterior análisis. Éste se realizó con el programa *Praat* (Boersma y Weenink, 2005; disponible en la red en: <http://www.praat.org> o <http://www.fon.hum.uva.nl/praat/>). El procedimiento de análisis comprendía los siguientes pasos. Cada enunciado fue editado en forma de una representación espectrográfica que proporcionaba la información pertinente sobre la curva de F0, la curva de intensidad y los formantes. Se registraron los datos de los valores de F0, intensidad y duración que se especifican en el apartado de Resultados, en sus correspondientes medidas, y posteriormente se introdujeron estos datos en una hoja de cálculo para su posterior análisis. Se tomaron medidas de cada parámetro tanto en el enunciado completo como en cada uno los componentes del mismo (sintagmas).

Los valores de la frecuencia fundamental (F0) se recogieron usando la opción de ***Pitch Analysis***, siendo 100 Hz el valor mínimo y 500 Hz el valor máximo (valores recomendados en el programa Praat para la voz femenina). Los valores de intensidad (dB) se recogieron usando la opción de ***Intensity***, manteniéndose los valores estándar sugeridos por el programa (50 a 100 dB). Finalmente, los valores de duración de segmentos internos al enunciado se recogieron seleccionando a mano los segmentos objeto de análisis y registrando la duración calculada por el programa. Para lograr una mayor fiabilidad de las medidas, el procedimiento de registro de valores fue repetido dos veces.

8.1.2. Análisis del enunciado completo

8.1.2.1. Enunciados sin contexto

Los parámetros acústicos que fueron objeto de análisis en los dos experimentos de producción fueron la F0 media, el rango de F0 (F0 máxima menos F0 mínima), la F0 inicial (el valor de F0 del primer segmento silábico del enunciado, que siempre era una sílaba tónica), la F0 final (el valor de F0 del último segmento silábico del enunciado, que siempre era una sílaba átona), la diferencia entre la F0 inicial y la final (F0 inicial menos F0 final), la duración, la tasa de habla (número de sílabas dividido por la

duración total del enunciado) y la intensidad de la señal. Los valores de estos parámetros fueron analizados para los tres tipos de entonación (burla, crítica y neutra) en las hipérboles y en las preguntas retóricas de tipo 1 (T1) y de tipo 2 (T2).

Hipérboles

Los valores promedio de los parámetros acústicos, junto con las desviaciones típicas, para las hipérboles en la condición de enunciado sin contexto se presentan en la tabla 8.

Hipérboles Tipo 1 sin contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	209	210	199
	<i>SD</i>	15,7	23,0	8,4
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	170	170	127
	<i>SD</i>	30,2	63,7	23,3
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	189	207	193
	<i>SD</i>	40,4	20,3	30,8
F0 Final (Hz)	\bar{X}	143	170	154
	<i>SD</i>	17,3	81,2	9,8
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	45,4	36,9	39,3
	<i>SD</i>	45,9	73,5	32,2
Duración (segundos)	\bar{X}	1,852	1,419	1,468
	<i>SD</i>	0,225	0,187	0,145
Tasa de habla	\bar{X}	5,1	6,6	6,4
	<i>SD</i>	0,4	0,6	0,7
Intensidad (dB)	\bar{X}	88	89	88
	<i>SD</i>	1,0	0,9	0,5

Hipérboles Tipo 2 sin contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	198	200	202
	<i>SD</i>	6,7	11,6	7,0
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	155	159	159
	<i>SD</i>	25,7	57,0	65,6
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	206	181	178
	<i>SD</i>	25,9	28,3	38,3
F0 Final (Hz)	\bar{X}	153	154	157
	<i>SD</i>	18,2	18,2	11,8
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	52,3	27,1	20,5
	<i>SD</i>	36,2	37,4	37,5
Duración (segundos)	\bar{X}	2,189	1,727	1,719
	<i>SD</i>	0,162	0,142	0,110
Tasa de habla	\bar{X}	5,3	6,6	6,5
	<i>SD</i>	0,4	0,5	0,4
Intensidad (dB)	\bar{X}	89	90	88
	<i>SD</i>	0,4	1,0	1,3

Tabla 8: Valores medios (con desviación típica –SD) de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo hipérbole, en condición sin contexto, en sus variedades 1 y 2, con entonación de burla, crítica y neutra.

Seguidamente presentamos los análisis de los parámetros acústicos por separado.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

En las hipérboles T1, los enunciados con entonación de burla y de crítica presentaron valores medios más altos en F0 media y rango de F0. Por lo que respecta a las F0 inicial y final, los valores de la entonación de crítica fueron superiores a los de la entonación de burla y la neutra, mientras que la diferencia entre las entonaciones inicial y final fue similar en los tres tipos de entonación. Las diferencias estadísticamente significativas en estos parámetros fueron las siguientes: (1) en *F0 media*, los enunciados con entonación de burla frente a los enunciados con entonación neutra ($F(1,14)=8,614$ $p<0,011$); (2) en el *rango de F0*, los enunciados con entonación de burla frente a los enunciados con entonación neutra ($F(1,14)=31,075$ $p<0,000$), y los

enunciados con entonación crítica también frente a los de entonación neutra ($F(1,14)=7,788$ $p<0,014$). Las hipérboles T2 muestran un patrón distinto a las de T1 en estos mismos parámetros frecuenciales, pues la única diferencia significativa se dio entre los enunciados con entonación de burla y con entonación crítica en la *F0 inicial* ($F(1,14)=6,776$, $p<0,021$).

Un dato que merece la pena destacar en estos resultados es el de la distinta variabilidad de las diversas medidas frecuenciales, según queda expresada en las desviaciones típicas en relación con las medias. Así, en las tres condiciones de entonación se aprecia una escasa variabilidad en la *F0 media*, frente a una variación mayor en el rango de *F0* y una variación extremadamente alta en la diferencia de *F0*, siendo mayor la variabilidad en la entonación de crítica en la práctica totalidad de las medidas de *F0*.

Duración: duración total del enunciado y tasa de habla

Un resultado consistente en ambos tipos de hipérboles es la mayor duración de los enunciados con entonación de burla frente a enunciados con entonaciones crítica y neutra. En las hipérboles de tipo 1, la diferencia entre los valores medios de duración de las entonaciones de burla y de crítica fue significativa ($F(1,14)=151,329$ $p<0,0001$), al igual que entre la duración media de las entonaciones de burla y neutra ($F(1,14)=64,598$ $p<0,0001$). Estas mismas diferencias fueron también significativas en las hipérboles de tipo 2: entre burla y crítica ($F(1,14)=84,891$ $p<0,0001$), y entre burla y neutra ($F(1,14)=116,314$ $p<0,0001$). En lo que respecta a la variabilidad, ésta es mayor en la entonación de burla seguida de la de crítica en ambos tipos de hipérboles, aunque no alcanza valores muy altos en ninguna de las condiciones, teniendo en cuenta la magnitud de las puntuaciones medias registradas en medidas de duración.

En cuanto *la tasa de habla*, los análisis señalan que los enunciados con entonación de burla presentan una *tasa de habla* más baja, tanto en las hipérboles T1 como en las de T2. Las diferencias que resultaron significativas en las Hipérboles T1 se dieron entre la entonación de burla y de crítica ($F(1,14)=152,756$, $p<0,0001$), y la entonación de burla y la neutra ($F(1,14)=62,875$, $p<0,0001$). Estas mismas diferencias se aprecian en las hipérboles de T2 entre burla y la crítica ($F(1,14)=85,958$, $p<0,0001$), y entre burla y neutra ($F(1,14)=134,912$ $p<0,0001$).

Intensidad

A pesar de la aparente similitud en los valores de intensidad de los tres tipos de entonación en ambas clases de hipérboles, el ligero aumento de la intensidad que se aprecia en la entonación de crítica resultó estadísticamente significativo con respecto a las entonaciones de burla y neutra, tanto en las hipérboles T1 (crítica vs burla: $F(1,14)=36,000$, $p<0,0001$; crítica vs neutra: $F(1,14)=79,545$, $p<0,0001$; y burla vs neutra: $F(1,14)=4,699$ $p<0,048$) como en las hipérboles T2 (crítica vs burla: $F(1,14)=7,563$, $p<0,016$, y crítica vs neutra: $F(1,14)=4,732$ $p<0,047$).

Por último, las variaciones en intensidad entre enunciados de cada condición resultan ser muy escasas, como puede apreciarse en las desviaciones típicas de las tres condiciones de entonación. Esta escasez de variación en las medidas de intensidad permite entender el hecho de que las diferencias mínimas observadas en la intensidad de los enunciados en las diversas condiciones resulten estadísticamente significativas. Como veremos en apartados sucesivos de este capítulo, esta escasa variabilidad se mantiene en todas las condiciones analizadas en este experimento, por lo que omitiremos los comentarios al respecto en apartados posteriores.

Preguntas Retóricas

La tabla 9 presenta los valores promedio (y la desviación típica) de los parámetros acústicos para las preguntas retóricas en la condición de enunciado sin contexto.

Preguntas Retóricas Tipo 1 sin contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	199	200	201
	<i>SD</i>	16,0	10,9	7,5
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	114	114	133
	<i>SD</i>	25,2	35,5	26,1
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	223	214	215
	<i>SD</i>	10,2	12,0	7,0
F0 Final (Hz)	\bar{X}	167	200	255
	<i>SD</i>	38,6	57,1	14,7
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	55,7	13,5	-40,5
	<i>SD</i>	42,0	55,8	17,9

Duración	\bar{X}	1,511	1,409	1,653
(segundos)	SD	0,143	0,124	0,123
Tasa de habla	\bar{X}	6,3	6,8	5,8
	SD	1,2	1,4	1,3
Intensidad (dB)	\bar{X}	89	88	86
	SD	0,3	0,7	1,0

Preguntas Retóricas Tipo 2 sin contexto

		Entonación		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	202	212	201
	SD	15,4	23,7	8,3
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	127	144	151
	SD	51,2	35,3	30,6
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	177	188	194
	SD	17,5	15,7	11,4
F0 Final (Hz)	\bar{X}	204	201	259
	SD	47,6	67,2	22,5
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	-26,8	-12,4	-65,3
	SD	47,1	68,1	22,0
Duración	\bar{X}	1,659	1,439	1,624
(segundos)	SD	0,303	0,253	0,256
Tasa de habla	\bar{X}	5,5	6,3	5,5
	SD	1,1	1,1	1,0
Intensidad (dB)	\bar{X}	88	89	88
	SD	1,0	1,0	1,7

Tabla 9: Valores medios (con desviación típica $-SD$) de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo pregunta retórica sin contexto, en sus variedades 1 y 2, con entonación de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

El aspecto más relevante de las medidas frecuenciales en las preguntas retóricas T1 es el patrón de diferencias que se observa en la F0 inicial y la F0 final en las tres entonaciones examinadas. Si bien las F0 iniciales son muy similares en las entonaciones de burla, crítica y neutra, los enunciados con entonación de burla presentan una F0 final más baja en relación con los enunciados con entonación crítica, y éstos, a su vez, tienen una F0 inferior a los enunciados con entonación neutra. Así, se registran diferencias significativas en la variable *F0 inicial* entre los enunciados de burla y crítica ($F(1,14)=4,605$, $p<0,0050$) y burla y literal ($F(1,14)=5,913$, $p<0,029$), y en *diferencia de F0* entre enunciados con entonación de burla y de crítica ($F(1,14)=8,222$,

$p < 0,012$), y entre enunciados con entonación de burla y entonación neutra ($F(1,14) = 70,749$, $p < 0,0001$). También es significativa la *diferencia de F0* entre enunciados con entonación de crítica y enunciados con entonación neutra ($F(1,14) = 10,962$, $p < 0,005$). En consonancia con lo señalado más arriba, las diferencias entre los tres tipos de entonación también fueron significativas en la media de *F0 final*: burla vs crítica ($F(1,14) = 6,763$, $p < 0,021$), burla vs neutra ($F(1,14) = 71,565$, $p < 0,0001$), y crítica vs neutra ($F(1,14) = 11,335$, $p < 0,005$). Es conveniente destacar aquí que los valores negativos de la diferencia de F0 son un indicio indirecto de una entonación ascendente; así, cuanto mayor es la F0 final en relación con la F0 inicial, más ascendente es la entonación del enunciado. En el caso de las preguntas retóricas, la entonación ascendente es mayor en los enunciados con entonación neutra.

Por lo que respecta a las preguntas retóricas T2, las diferencias más notables entre las condiciones de entonación se dan en los valores F0 inicial, F0 final y diferencia de F0. En las medidas de F0 inicial y F0 final, los valores de la entonación de burla son inferiores a los de los enunciados con entonación crítica, y éstos, a su vez, son inferiores a los de los enunciados con entonación neutra. En cambio, en la medida de diferencia de F0, los enunciados con entonación de burla alcanzan un valor superior al de los enunciados con entonación de crítica, pero no con la entonación neutra. La diferencia entre las condiciones de burla y neutra resultaron significativas en las medidas de *F0 inicial* ($F(1,14) = 9,364$, $p < 0,008$), *F0 final* ($F(1,14) = 20,044$, $p < 0,001$) y *diferencia de F0* ($F(1,14) = 9,621$, $p < 0,008$), y entre las entonaciones crítica y neutra en las condiciones de *F0 final* ($F(1,14) = 12,313$, $p < 0,003$) y *diferencia de F0* ($F(1,14) = 8,986$, $p < 0,010$).

Finalmente, en lo que atañe a la variabilidad, las preguntas retóricas de ambos tipos sin contexto muestran un patrón similar al hallado en las hipérboles, es decir, escasas variaciones en la F0 media (y parecidas en las tres condiciones de entonación), variaciones más altas en el rango de F0 (sin grandes diferencias entre las tres entonaciones) y una variabilidad muy alta en las diferencias de F0 (especialmente en las condiciones de burla y crítica).

Duración: duración total del enunciado y tasa de habla

En las preguntas retóricas de ambos tipos, la duración tiende a ser mayor en los enunciados con entonación neutra y con entonación de burla. En ambos tipos de preguntas retóricas, pues, los enunciados de crítica presentaban las duraciones más breves. En las preguntas T1, las diferencias entre las condiciones de burla y crítica y de crítica y neutra fueron significativas ($F(1,14)=8,585$, $p<0,0011$ y $F(1,14)=64,428$, $p<0,0001$, respectivamente), y también lo fue la diferencia entre las condiciones de burla y neutra ($F(1,14)=13,140$, $p<0,003$). En lo que atañe a las preguntas retóricas T2, la diferencia entre las condiciones de burla y crítica fue significativa ($F(1,14)=18,116$, $p<0,001$), al igual que la diferencia entre las condiciones de crítica y neutra ($F(1,14)=23,806$, $p<0,001$). Los datos de variabilidad en preguntas retóricas sin contexto son muy similares a los de las hipérboles, con una mayor variabilidad en las duraciones de los enunciados con entonación de burla en ambos tipos de preguntas.

La tasa de habla en las preguntas retóricas de ambos tipos tiende a ser menor en enunciados con entonación neutra, seguidos de los enunciados con entonación de burla y de los enunciados de crítica. En las preguntas T1, se observan diferencias significativas entre las condiciones de burla y crítica ($F(1,14)=9,782$, $p<0,07$), burla y neutra ($F(1,14)=13,759$, $p<0,002$) y crítica y neutra ($F(1,14)=55,831$, $p<0,0001$). En las preguntas T2, hubo diferencias significativas entre burla y crítica ($F(1,14)=28,614$, $p<0,001$) y entre crítica y neutra ($F(1,14)=26,051$, $p<0,0001$).

Intensidad

Al igual que ocurría con las hipérboles, en las preguntas retóricas los valores de intensidad de los enunciados fueron similares en las tres condiciones de entonación. Sin embargo, estas diferencias mínimas fueron significativas en las preguntas retóricas T1, donde la intensidad fue más alta en los enunciados con entonación de burla, con una diferencia significativa con respecto a la intensidad de los enunciados con entonación de crítica ($F(1,14)=4,699$, $p<0,048$) y con entonación neutra ($F(1,14)=20,397$, $p<0,0001$); También resultó significativa la diferencia de intensidad entre las entonaciones de crítica y neutra ($F(1,14)=12,510$, $p<0,002$).

El patrón de resultados fue distinto en las preguntas retóricas T2, donde la intensidad fue más alta en los enunciados irónicos con entonación de crítica. La comparación entre condiciones mostró una diferencia significativa entre las

entonaciones de burla y crítica ($F(1,14)=8,235p<0,012$), al igual que entre las entonaciones crítica y neutra ($F(1,14)=19,641p<0,001$).

Comparación entre hipérboles y preguntas retóricas sin contexto

Antes de exponer las conclusiones sobre este primer bloque de resultados, reproducimos el cuadro de ejemplos de hipérboles y preguntas retóricas en sus dos tipos o variantes.

HIPÉRBOLES
TIPO 1 ¡Eres increíblemente flexible!
TIPO 2 ¡Un vestido discretísimo!
PREGUNTAS RETÓRICAS
TIPO 1 ¿Siempre eres tan puntual?
TIPO 2 ¿No te has quedado con hambre?

Por lo que respecta a los resultados de esta primera parte del experimento 6, hay tres aspectos dignos de destacar a propósito de los rasgos prosódicos de los enunciados analizados. En primer lugar, se aprecia una considerable variabilidad en las producciones del hablante dentro de cada categoría de enunciados. Esto se pone de manifiesto en las puntuaciones de las desviaciones típicas que se muestran en las tablas 3 y 4, y afecta de manera similar a las hipérboles y a las preguntas retóricas. No obstante, conviene subrayar que no todas las medidas exhiben el mismo grado de variación. Tanto en las hipérboles como en las preguntas retóricas, la medida que registra mayor variabilidad entre los enunciados de cada condición de entonación es la diferencia entre la $F0$ inicial y final del enunciado. En cambio, el rango de $F0$, entre las medidas frecuenciales, y la duración, entre las temporales, muestran ambas una variabilidad moderada.

En segundo lugar, en lo que se refiere a las medidas frecuenciales, se aprecian notables diferencias entre las hipérboles y las preguntas retóricas en dos aspectos: por un lado, en el hecho de que el comportamiento de las preguntas retóricas es más uniforme o consistente en sus dos tipos (T1 y T2) que entre los dos tipos de hipérboles; por otro, las medidas frecuenciales que son sensibles al tipo de entonación (burla, crítica y neutra) son diferentes en las hipérboles, donde destacan las diferencias en $F0$

media y en rango de *F0* (aunque solo en las de tipo 1), y en las preguntas retóricas, en las que destaca la *F0 final* y, a consecuencia de ello, la *diferencia* entre *F0* inicial y final. Obsérvese la comparación entre las medidas de *rango de F0* (Figura 23) y *diferencia de F0* (Figura 24) entre hipérboles y preguntas retóricas según los tres tipos de entonación.

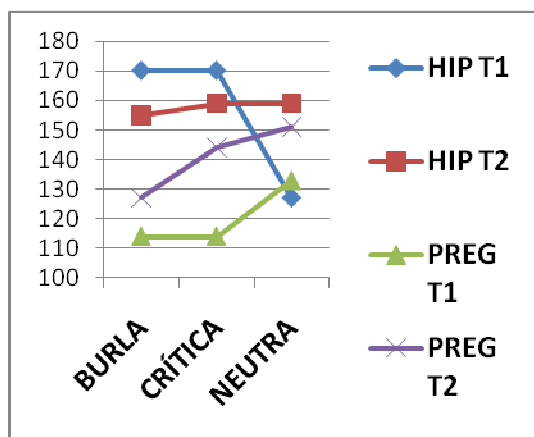


Figura 23. Rango de *F0* en hipérboles y preguntas retóricas de ambos tipos sin contexto.

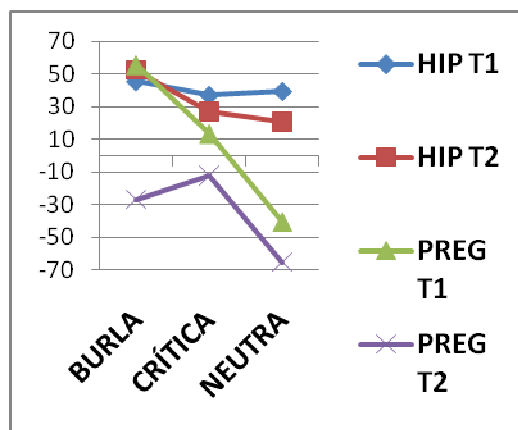


Figura 24. Diferencia de *F0* (inicial-final) en hipérboles y preguntas retóricas de ambos tipos sin contexto.

Esta disparidad en las medidas frecuenciales se repite en las temporales y en las de intensidad. Con respecto a las primeras, las hipérboles con entonación de burla muestran una duración media superior a las aquellas que tienen entonaciones crítica y neutra, y, en consecuencia, una tasa de habla más lenta. En cambio, las preguntas retóricas tienden a ser más largas cuando tienen un carácter literal (entonación neutra), si bien en la medida de tasa de habla no muestran un patrón consistente. En relación con la medida de intensidad, las hipérboles con entonación de crítica presentan mayor intensidad que los de las otras dos categorías, mientras que no hay un patrón consistente en esta variable en el caso de las preguntas retóricas.

La tercera observación general que se puede hacer es que el patrón prosódico resulta más similar en los dos tipos de hipérboles que en los dos tipos de preguntas retóricas. En otras palabras, a la luz de nuestros datos, la expresión de intenciones irónicas de burla y de crítica asociadas a las hipérboles parece corresponderse con patrones de entonación más estables que los que caracterizan a las preguntas retóricas.

Estas primeras observaciones serán más adelante contrastadas con los resultados del análisis de los enunciados irónicos y literales precedidos de un contexto, que pasamos a exponer a continuación.

8.1.2.2. Enunciados con contexto

En este apartado se presentarán los resultados de los análisis acústicos realizados con las hipérboles y las preguntas retóricas con entonación de burla, de crítica y neutra precedidas de un contexto, consistente en una breve historia que proporcionaba la información necesaria para inferir la intención comunicativa, irónica o sincera, del hablante.

Hipérboles

La tabla 10 recoge los valores de F0 media, rango de F0, F0 inicial, F0 final, diferencia de F0 (inicial-final), duración, tasa de habla e intensidad de los tres tipos de entonación en las hipérboles de tipo 1 (T1) y tipo 2 (T2) en la condición con contexto.

Hipérboles Tipo 1 con contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	215	214	212
	SD	14,1	14,6	9,0
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	138	137	134
	SD	45,7	59,2	35,8
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	189	194	210
	SD	37,8	34,4	30,9
F0 Final (Hz)	\bar{X}	148	139	146
	SD	21,4	7,9	28,7
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	41,3	55,0	63,7
	SD	44,9	34,5	40,2
Duración (segundos)	\bar{X}	1,478	1,527	1,409
	SD	0,170	0,244	0,204
Tasa de Habla	\bar{X}	6,2	6,1	6,6
	SD	0,6	0,8	0,7
Intensidad (dB)	\bar{X}	88	88	87
	SD	2,7	1,6	2,0

Hipérboles Tipo 2 con contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	200	206	205
	<i>SD</i>	5,9	8,2	8,7
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	181	182	179
	<i>SD</i>	56,1	24,8	37,5
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	215	189	205
	<i>SD</i>	27,0	38,7	39,8
F0 Final (Hz)	\bar{X}	148	151	147
	<i>SD</i>	22,4	33,7	14,0
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	67,1	38,1	57,9
	<i>SD</i>	25,4	45,2	37,3
Duración (segundos)	\bar{X}	1,704	1,795	1,596
	<i>SD</i>	0,140	0,190	0,117
Tasa de Habla	\bar{X}	6,6	6,2	7,0
	<i>SD</i>	0,6	0,5	0,5
Intensidad (dB)	\bar{X}	87	88	87
	<i>SD</i>	1,1	1,2	0,9

Tabla 10: valores medios (y desviaciones típicas -SD) de los parámetros prosódicos para los enunciados de tipo hipérboles, en condición con contexto, con entonación de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

Por lo que respecta a las hipérboles T1, no hubo ninguna diferencia estadísticamente significativa entre condiciones de entonación en ninguna de las medidas de F0. Este mismo patrón de ausencia de diferencias se dio en las Hipérboles T2, con dos únicas excepciones: la F0 inicial y la diferencia entre F0 inicial y final son mayores (y similares) en los enunciados de burla y neutra frente a los enunciados de crítica. La diferencia entre las condiciones de burla y crítica fue significativa en las medidas de F0 inicial ($F(1,14)=7,076, p<0,019$) y en la diferencia de F0 ($F(1,14)=5,970, p<0,028$).

En cuanto a la variabilidad, se mantiene la misma tónica que en las hipérboles sin contexto, esto es, solo en la medida de diferencia de F0 se da una enorme variación entre enunciados de la misma condición, con independencia del tipo de entonación.

Duración: duración total del enunciado y tasa de habla

En lo que atañe a las hipérboles, tanto de tipo 1 como de tipo 2, la duración fue significativamente mayor en enunciados con entonación de burla y de crítica frente a los enunciados con entonación neutra. Estas diferencias fueron significativas en las hipérboles T1 entre las entonación de crítica vs neutra ($F(1,14)=17,519$ $p<0,001$) y en hipérboles T2, entre las condiciones de crítica y neutra ($F(1,14)=21,975$ $p<0,0001$); burla vs neutra ($F(1,14)=19,026$ $p<0,009$).

En correspondencia con lo anterior, la tasa de habla fue menor en los enunciados con entonación de burla como de crítica en comparación con la entonación neutra tanto en las hipérboles T1 como T2. Estas diferencias fueron significativas en las hipérboles T1 críticas vs neutra ($F(1,14)=25,432$ $p<0,0001$); y en las hipérboles T2 burla vs neutra ($F(1,14)=8,444$ $p<0,012$) crítica vs neutra ($F(1,14)=25,552$ $p<0,0001$).

Intensidad

Las diferencias en intensidad entre las diversas condiciones fueron mínimas, como se aprecia en la tabla, y en esta ocasión solo alcanzaron significación estadística en las hipérboles T2 entre los enunciados de crítica frente a los de burla ($F(1,14)=13,669$ $p<0,002$) y frente a los neutros ($F(1,14)=8,231$ $p<0,012$).

Preguntas Retóricas

Los valores de F0 media, rango de F0, F0 inicial y final, diferencia entre F0 inicial y final, duración e intensidad de los tres tipos de entonación en las preguntas retóricas T1 y T2 en la condición de con contexto se presentan en la tabla 11.

Preguntas Retóricas Tipo 1 con contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	193	213	211
	<i>SD</i>	8,4	13,2	14,4
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	153	170	186
	<i>SD</i>	30,1	23,5	27,0
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	191	214	219
	<i>SD</i>	22,6	12,7	16,8
F0 Final (Hz)	\bar{X}	255	297	308

	<i>SD</i>	46,3	19,3	17,6
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	-64,4	-83,5	-89,7
	<i>SD</i>	34,2	19,5	12,5
Duración (segundos)	\bar{X}	1,458	1,443	1,458
	<i>SD</i>	0,206	0,144	0,206
Tasa de Habla	\bar{X}	6,4	6,6	6,6
	<i>SD</i>	1,1	1,5	1,4
Intensidad (dB)	\bar{X}	84	87	88
	<i>SD</i>	2,4	2,0	1,5

Preguntas Retóricas Tipo 2 con contexto

		<i>Entonación</i>		
		<i>Burla</i>	<i>Crítica</i>	<i>Neutra</i>
F0 Media (Hz)	\bar{X}	193	199	209
	<i>SD</i>	11,9	9,4	8,2
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	146	174	190
	<i>SD</i>	19,7	25,5	35,4
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	173	182	185
	<i>SD</i>	15,3	17,9	15,7
F0 Final (Hz)	\bar{X}	238	271	284
	<i>SD</i>	54,2	44,6	28,9
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	-65,2	-89,5	-98,7
	<i>SD</i>	55,2	43,4	32,4
Duración (segundos)	\bar{X}	1,440	1,422	1,462
	<i>SD</i>	0,239	0,216	0,245
Tasa de Habla	\bar{X}	6,3	6,3	6,2
	<i>SD</i>	1,2	0,9	1,2
Intensidad (dB)	\bar{X}	85	86	87
	<i>SD</i>	1,7	1,8	1,2

Tabla 11: valores medios de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) para los enunciados de tipo pregunta retórica, en condición con contexto, con entonación de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

Las medidas de frecuencia fundamental presentan bastantes coincidencias entre los tipos 1 y 2 de las preguntas retóricas en contexto. En las preguntas retóricas T1, los enunciados de burla presentan una F0 media significativamente inferior a la de los enunciados de crítica ($F(1,14)=17,372$ $p<0,001$) y a los de entonación neutra ($F(1,14)=16,810$ $p<0,001$). También es significativa la diferencia entre las condiciones de burla y neutra en las medidas de rango de F0 ($F(1,14)=9,715$ $p<0,008$), F0 inicial (F

Capítulo 8

(1,14)=11,903 $p<0,004$), F0 final (F (1,14)=16,231 $p<0,001$) y en la diferencia de F0 (F (1,14)=6,993 $p<0,019$).

En las preguntas retóricas T2 hubo menos diferencias que en las T1, aunque éstas eran consistentes con las anteriores. Así, los enunciados de burla presentaban valores inferiores a los de entonación neutra en las medidas de F0 media (F (1,14)=19,385 $p<0,001$), rango de F0 (F (1,14)=20,089 $p<0,001$) y F0 final (F (1,14)=6,687, $p<0,0022$). La F0 media de los enunciados de crítica también resultó significativamente inferior a la de los enunciados con entonación neutra (F(1,14)=11,694 $p<0,004$).

Duración: duración total del enunciado y tasa de habla

La duración de las preguntas retóricas y la tasa de habla fueron muy similares entre las tres variedades entonativas, sin que hubiera ninguna diferencia significativa en ninguno de los dos tipos (T1 y T2).

Intensidad

Los dos tipos de preguntas retóricas presentaban idénticas diferencias en intensidad, todas ellas significativas, con una intensidad menor en los enunciados de burla, seguidos de los de crítica y con una máxima intensidad en los enunciados neutros. Los datos estadísticos fueron los siguientes: en preguntas T1, burla vs crítica (F(1,14)=7,239, $p<0,018$), burla vs neutra (F(1,14)=28,000 $p<0,0001$) y crítica vs neutra (F(1,14)=5,651, $p<0,032$); en preguntas T2, burla vs crítica (F(1,14)=7,239 $p<0,018$), burla vs neutra (F(1,14)=28,000 $p<0,0001$) y crítica vs neutra (F(1,14)=5,651 $p<0,032$).

Comparación entre hipérboles y preguntas retóricas con contexto según tipos de enunciado

Un examen global de los resultados sobre la producción de enunciados irónicos y literales en contexto muestra que hay ciertas regularidades en los marcadores prosódicos de las tres clases de entonación examinadas en este estudio. En lo que atañe a las medidas frecuenciales, las únicas medidas que registran diferencias significativas en las hipérboles son la F0 inicial y la diferencia entre la F0 inicial y la F0 final. En ambas, los enunciados de burla presentan los valores más altos, lo que indica una mayor caída de entonación en los enunciados de burla. En cuanto a las preguntas retóricas de ambos tipos, todas las medidas frecuenciales presentan valores más bajos

en los enunciados de burla, al contrario de lo observado en las hipérboles. En las medias frecuenciales, además, la entonación de crítica ofrece más semejanzas con la neutra que con la de burla.

En lo que respecta a los datos de duración y la tasa de habla, también se da un interesante contraste entre las hipérboles y las preguntas retóricas, dado que solo en las primeras existen diferencias de duración y tasa de habla entre condiciones de entonación, siendo los enunciados con entonación de burla y de crítica los que tienen una mayor duración y una menor tasa de habla en comparación con los de entonación neutra (literales). Esto, además, ocurre igualmente en las hipérboles de tipo 1 y de tipo 2. Sin embargo, la duración del enunciado no es una medida sensible a las intenciones comunicativas en las preguntas retóricas.

Por último, la medida de intensidad revela un patrón diferente entre hipérboles y preguntas retóricas, patrón que además es consistente dentro de cada categoría. Así, en las hipérboles, los enunciados con entonación de crítica tienen mayor intensidad, mientras que en las preguntas retóricas, son los enunciados con entonación de burla los de mayor intensidad.

8.1.2.3. Comparación de las condiciones con y sin contexto

En este apartado vamos a establecer diversas comparaciones entre los tres tipos de entonación utilizados en este primer estudio de producción en función de la presencia o ausencia de un contexto discursivo, considerando por separado las dos clases de enunciados irónicos (hipérboles y preguntas retóricas) objeto de estudio en esta tesis. Examinaremos también por separado las tres medidas empleadas en los análisis acústicos, es decir, las variaciones frecuenciales, la duración del enunciado y la intensidad promedio del mismo.

En relación con las variaciones en la frecuencia fundamental, las hipérboles muestran un comportamiento relativamente consistente en las condiciones con y sin contexto, dado que los enunciados con entonación de burla tienden a exhibir medidas frecuenciales superiores que las otras dos entonaciones en términos de las variaciones halladas en el rango de F0 (diferencia entre la F0 máxima y la F0 mínima) y en la diferencia entre la F0 inicial y final del enunciado. No obstante, esta tendencia no se manifiesta en las mismas medidas en las condiciones con y sin contexto, de ahí que

solo quepa hablar de un comportamiento *relativamente* consistente en este tipo de medidas. Una conclusión similar se puede aplicar a las preguntas retóricas en lo que respecta a las medidas frecuenciales, solo que en este caso las entonaciones que registran mayores variaciones en F0 son la de crítica y la neutra. Pero tampoco aquí se puede hablar de un efecto generalizado, dado que este resultado solo se produce en algunas de las medidas frecuenciales analizadas. Por consiguiente, no se puede afirmar que las variaciones en F0 sean un indicador fiable y sistemático del tipo de intención comunicativa de los enunciados emitidos por el hablante. Por otra parte, un aspecto interesante a destacar es que no parece que la presencia o ausencia de contexto se traduzca en un uso más extenso de claves prosódicas de frecuencia fundamental en ninguno de los dos tipos de enunciados.

En contraste con la última observación sobre la ausencia de efectos claros del contexto en los rasgos frecuenciales de la prosodia, la duración del enunciado sí parece mostrarse sensible a la variable contexto. Esta conclusión se aplica igualmente a las hipérboles y las preguntas retóricas. Así, en las hipérboles, se observa que los enunciados con entonación de burla presentan una mayor duración que los enunciados con entonaciones de crítica y neutra, mientras que los de burla y crítica presentan duraciones similares, y superiores a los de entonación neutra, cuando van precedidos de un contexto. El efecto del contexto también se aprecia en la duración de las preguntas retóricas, aunque de un modo ligeramente distinto, dado que en este caso los enunciados con entonaciones de burla y neutra tienen duraciones mayores que los de crítica tan solo en la condición sin contexto, mientras que no se aprecian diferencias de duración en la condición con contexto.

En lo que respecta a la tasa de habla, y en concordancia con los resultados de duración, los resultados muestran una tasa de habla menor en los enunciados de burla que los enunciados de crítica y neutra en las hipérboles de T1 y T2 sin contexto, mientras que los enunciados de burla y crítica presentan resultados de tasa de habla menor que los de neutra en las hipérboles de T1 y T2 con contexto. En cambio, en las preguntas retóricas la tasa de habla más baja se encuentra en los enunciados con entonación neutra en los dos tipos preguntas retóricas en la condición sin contexto, mientras que en la condición con contexto apenas se aprecian diferencias entre los tres tipos de entonación. Así pues, en las preguntas retóricas la presencia de un

contexto tiene el efecto de hacer más uniformes las duraciones de los enunciados finales, cosa que no sucede en las hipérboles.

Finalmente, la variable contexto también ejerce efectos distintos en la intensidad en la emisión de hipérboles y de preguntas retóricas. En el caso de las hipérboles, los enunciados con entonación crítica se emiten con mayor intensidad que los de entonación de burla y neutra, con independencia de la presencia o ausencia de contexto. En cambio, en las preguntas retóricas, la ausencia de contexto se asocia a una mayor intensidad de los enunciados de burla, seguidos de los de entonación crítica y de los de entonación neutra, mientras que la presencia de un contexto previo produce efectos contradictorios según el tipo de enunciado, es decir, afecta de forma distinta a las preguntas retóricas de tipo 1 y de tipo 2.

La ausencia de patrones claros en la descripción de la estructura prosódica de los enunciados irónicos examinados en este primer estudio de producción puede obedecer a diversas razones. Por un lado, a la variabilidad inherente a las claves acústicas que sostienen la prosodia, un componente del lenguaje extremadamente sensible a factores lingüísticos (v.gr. el contenido léxico o la estructura sintáctica de los enunciados). Por otro, al hecho altamente probable de que no haya una estructura prosódica estable y consistentemente asociada a las distintas formas de ironía verbal. En tercer lugar, a que las claves acústicas que son sensibles a la intención irónica no sean las que se han seleccionado para el presente análisis. Una posibilidad que no se ha examinado en este trabajo es la de realizar un análisis de grano más fino de los componentes espectrales que subyacen a las cualidades acústicas del timbre. Como señalaremos en el capítulo de conclusiones, esta posibilidad queda como sugerencia para futuras investigaciones. Por último, la falta de efectos sistemáticos de la ironía en la prosodia puede deberse a que la unidad de análisis apropiada para captar posibles efectos de las intenciones irónicas en la prosodia no sea el enunciado completo, sino alguna parte o constituyente crítico del mismo. En el caso de las hipérboles, es posible que los rasgos prosódicos que son sensibles a la intención irónica recaigan en el adjetivo que manifiesta la actitud insincera del hablante en enunciados como “¡Eres increíblemente flexible!” o “¡Llevas un vestido discretísimo!” De forma similar, las preguntas retóricas pueden concentrar las variaciones prosódicas relevantes en la parte final del enunciado; así, en preguntas como “¿Siempre eres tan puntual?” o “¿No te has quedado con hambre?”. Teniendo en cuenta esta posibilidad, decidimos

emprender un análisis prosódico de los segmentos considerados críticos, con el fin de observar si se producen variaciones prosódicas sensibles a las variables manipuladas en este estudio. Dichos segmentos se hallan, tanto en las hipérboles como en las preguntas retóricas, en la palabra final del enunciado.

8.1.3. Análisis acústico del segmento final del enunciado

Con este análisis se pretendía examinar si existe alguna diferencia entre los parámetros prosódicos en el segmento del enunciado que consideramos más importante para la comunicación de la intención del hablante. En el caso de las hipérboles, se buscaban posibles diferencias en los parámetros prosódicos del adjetivo (subrayado en la tabla 12), y en las preguntas retóricas en el sintagma final del enunciado (también subrayado en los ejemplos de la Tabla 12). Para ello, realizamos un análisis utilizando los mismos parámetros prosódicos empleados para analizar el enunciado completo.

Tipo de Enunciado	Nº de sílabas por segmento
HIPÉRBOLES	
TIPO1 ¡Eres increíblemente <u>flexible</u> !	De 3 a 7
TIPO 2 ¡Un vestido <u>discretísimo</u> !	De 4 a 5
PREGUNTAS RETÓRICAS	
TIPO 1 ¿Siempre eres <u>tan puntual</u> ?	De 3 a 6
TIPO 2 ¿No te has quedado <u>con hambre</u> ?	De 3 a 7

Tabla12: Ejemplos de enunciados irónicos (hipérboles y preguntas retóricas) con el segmento que fue objeto de análisis acústico subrayado y el rango de longitud del mismo en sílabas.

8.1.3.1. Resultados

Los resultados que se exponen a continuación corresponden a las medidas registradas sobre los segmentos subrayados en la Tabla 6. En el caso de las hipérboles, se trata, en ambos tipos, de adjetivos, si bien las de tipo 2 eran adjetivos superlativos

con el sufijo “-ísimo/a”. En cambio, en el caso de las preguntas retóricas, cada tipo contenía un constituyente distinto, un sintagma adverbial en T1 y un sintagma preposicional en T2. Dada esta disparidad, se ha optado por presentar los datos de las hipérboles y de las preguntas retóricas en formato distinto: en las hipérboles, se hará una comparación directa entre los enunciados T1 y T2, presentando por separado las condiciones de sin y con contexto. En las preguntas retóricas, se presentarán por separado los análisis de T1 y T2, comparando en cada caso los enunciados sin y con contexto. Por otra parte, a causa de la variabilidad que presentan los materiales en lo que se refiere al número de sílabas (véase la Tabla 12), se optó por utilizar la duración de la sílaba, y no del constituyente completo, como unidad de medida temporal.

Hipérboles sin contexto

Los valores de F0 media, rango de F0 (F0 máxima menos F0 mínima), F0 inicial, F0 final, diferencia de F0 (F0 inicial menos F0 final), duración, tasa de habla e intensidad de los tres tipos de entonación en las hipérboles T1 y T2 en la condición de sin contexto se muestran en la tabla 13.

Hipérboles Tipo 1 sin Contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	185	199	183
	<i>SD</i>	14,0	16,3	7,1
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	116	158	118
	<i>SD</i>	36,4	65,4	25,2
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	230	257	251
	<i>SD</i>	58,0	44,9	16,2
F0 Final (Hz)	\bar{X}	143	169	154
	<i>SD</i>	17,3	81,4	9,8
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	86	88	97
	<i>SD</i>	52,2	100,5	18,5
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,209	0,173	0,177
	<i>SD</i>	0,028	0,023	0,030
Tasa de Habla	\bar{X}	4,9	5,9	5,8
	<i>SD</i>	0,6	0,8	1,0
Intensidad (dB)	\bar{X}	88	89	86
	<i>SD</i>	1,2	1,2	1,1

Hipérboles Tipo 2 sin Contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	169	180	182
	<i>SD</i>	7,7	8,8	10,9
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	76	119	127
	<i>SD</i>	37,7	65,3	79,0
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	169	215	225
	<i>SD</i>	22,4	40,3	26,2
F0 Final (Hz)	\bar{X}	153	148	158
	<i>SD</i>	17,5	23,0	12,7
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	16	67	67
	<i>SD</i>	32,6	55,0	31,8
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,231	0,209	0,224
	<i>SD</i>	0,071	0,044	0,050
Tasa de Habla	\bar{X}	4,7	5,0	4,7
	<i>SD</i>	1,3	1,0	1,0
Intensidad (dB)	\bar{X}	86	88	86
	<i>SD</i>	1,6	1,7	1,9

Tabla 13: valores medios de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) para los enunciados de tipo hipérbole, en la condición sin contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

En relación con las medidas frecuenciales de los adjetivos finales de las hipérboles T1, la *F0 media* resultó significativamente más alta en los enunciados con entonación de crítica, tanto con respecto a los de burla ($F(1,14)=15,339$ $p<0,002$), como en comparación con los de entonación neutra ($F(1,14)=21,611$ $p<0,0001$). El *rango de F0* fue también significativamente mayor en enunciados de crítica con respecto a las otras dos entonaciones (con respecto a la de burla, ($F(1,14)=9,102$ $p<0,009$), y en relación con los de entonación neutra, ($F(1,14)=6,202$ $p<0,026$).

En cuanto a las hipérboles T2, se registró una mayor *F0 media* y un *rango de F0* más elevado en enunciados con entonaciones de crítica y neutra, siendo significativas las diferencias en ambos casos y para ambas medidas con respecto a los enunciados de entonación de burla: para la comparación crítica-burla en *F0 media*, ($F(1,14)=15,329$ $p<0,002$), y en *rango de F0*, ($F(1,14)=4,908$ $p<0,044$); y para la comparación neutra-

Experimentos de producción

burla en *F0 media*, ($F(1,14)=28,857$ $p<0,0001$), y en *rango de F0*, ($F(1,14)=6,982$ $p<0,019$)

Además de estas diferencias, también se observó en las hipérboles T2 una mayor *F0 inicial* y una mayor diferencia entre la *F0 inicial* y la *F0 final* en los enunciados con entonaciones de crítica y neutra en comparación con los de burla; para la comparación crítica-burla en *F0 inicial*, ($F(1,14)=17,676$ $p<0,001$), y en la medida de *diferencia de F0*, ($F(1,14)=10,562$ $p<0,006$); para la comparación neutra- burla en *F0 inicial*, ($F(1,14)=98,909$ $p<0,0001$), y en la *diferencia de F0*, ($F(1,14)=45,400$ $p<0,0001$).

Duración: duración de sílaba y tasa de habla

Los datos de duración media de la unidad sílaba muestran diferencias en la condición de burla frente a las de crítica y neutra, siendo significativamente mayores las duraciones de las sílabas en la primera condición; para la comparación entre burla y crítica, ($F(1,14)=15,994$ $p<0,001$), y entre burla y neutra, ($F(1,14)=10,226$ $p<0,006$). En consecuencia, la tasa de habla resultó significativamente menor en los enunciados de burla que en los de crítica ($F(1,14)=15,227$ $p<0,001$) y neutra ($F(1,14)=10,271$ $p<0,006$).

En las hipérboles T2 no hubo diferencias significativas entre condiciones de entonación en las medidas temporales.

Intensidad

Los resultados en esta variable en las hipérboles T1 muestran diferencias significativas entre las tres condiciones de entonación, con mayor intensidad en los enunciados de crítica, seguidos de los de burla y los de entonación neutra. Los datos estadísticos son los siguientes: burla vs crítica ($F(1,14)=18,439$ $p<0,001$), burla vs neutra ($F(1,14)=30,265$ $p<0,0001$) y crítica y neutra ($F(1,14)=10,382$ $p<0,0001$).

Por lo que respecta a las hipérboles T2, la entonación crítica también se asocia a enunciados con mayor intensidad, siendo significativa la diferencia con respecto a los de burla y neutra ($F(1,14)=19,091$ $p<0,001$; y $F(1,14)=12,62$ $p<0,003$, respectivamente. Sin embargo, no hubo diferencias entre estas dos condiciones de entonación.

Hipérboles con contexto

Los valores de F0 media, rango de F0 (F0 máxima menos F0 mínima), F0 inicial, F0 final, diferencia de F0 (F0 inicial menos F0 final), la duración de sílaba, la tasa de habla y la intensidad de los tres tipo de entonación en las hipérboles T1 y T2 en la condición de con contexto se presentan en la tabla 14.

Hipérboles Tipo 1 con contexto				
		Entonación		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	187	185	180
	<i>SD</i>	9,4	8,8	13,9
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	148	138	175
	<i>SD</i>	26,1	42,2	63,4
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	247	284	169
	<i>SD</i>	39,7	27,8	22,4
F0 Final (Hz)	\bar{X}	146	139	146
	<i>SD</i>	23,3	7,7	28,7
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	110	108	138
	<i>SD</i>	40,2	43,3	28,3
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,179	0,180	0,168
	<i>SD</i>	0,025	0,029	0,022
Tasa de habla	\bar{X}	5,7	5,7	6,0
	<i>SD</i>	0,8	0,9	0,8
Intensidad (dB)	\bar{X}	87	87	86
	<i>SD</i>	2,4	1,7	1,8

Hipérboles Tipo 2 con contexto				
		Entonación		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	175	174	179
	<i>SD</i>	17,0	11,8	11,4
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	137	133	148
	<i>SD</i>	59,1	34,5	47,8
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	228	237	263
	<i>SD</i>	28,1	41,0	23,8
F0 Final (Hz)	\bar{X}	148	151	147
	<i>SD</i>	22,4	33,6	13,9
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	81	86	115
	<i>SD</i>	39,6	55,2	23,0

Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,204	0,221	0,190
	SD	0,078	0,102	0,048
Tasa de Habla	\bar{X}	5,4	5,0	5,5
	SD	1,6	1,4	1,3
Intensidad (dB)	\bar{X}	83	85	84
	SD	2,6	2,0	3,1

Tabla 14: valores medios de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) para los enunciados de tipo hipérbole, en la condición con contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

En las hipérboles T1 con contexto, se observa que las medidas de *F0 media* y *F0 inicial* son mayores en los enunciados con entonación de burla y de crítica. Estas diferencias fueron significativas entre los enunciados con entonación de crítica y literales ($F(1,14)=8,609$ $p<0,011$) en la medida de *F0 media*, y entre burla y literal $F(1,14)=8,569$ $p<0,011$ y entre crítica y literal $F(1,14)=20,698$ $p<0,0001$ en la medida de *F0 inicial*.

Además, entre las medidas de frecuencia en las hipérboles tipo 1 con contexto, cabe destacar los valores inferiores que presentan los enunciados con entonaciones de burla y crítica, en comparación con los enunciados con entonación neutra, en *rango de F0* (diferencia entre *F0* máxima y mínima) y en *diferencia* entre *F0* inicial y final. Estas diferencias resultaron significativas en las siguientes comparaciones parciales: crítica vs neutra en *rango de F0* ($F(1,14)=6,004$ $p<0,028$) y en *diferencia de F0* ($F(1,14)=5,058$ $p<0,041$).

En las hipérboles T2, los enunciados con entonación de burla y crítica presentan una media inferior en *F0 media*, *rango de F0*, *F0 inicial* y *diferencia de F0*; sin embargo, solo hay diferencias significativas entre las condiciones de burla y neutra en las medidas de *F0 inicial* ($F(1,14)=23,993$ $p<0,0001$) y *diferencia de F0* ($F(1,14)=9,451$ $p<0,008$), así como entre las condiciones de crítica y neutra en *F0 inicial* ($F(1,14)=7,811$ $p<0,014$).

Duración: duración de sílaba y tasa de habla

Las duraciones de sílaba son mayores en los enunciados con entonación tanto de burla como de crítica. En el caso de las hipérboles T1, esta diferencia fue significativa en el contraste entre crítica y neutra ($F(1,14)=9,377$ $p<0,008$). Y en lo que

respecta a la tasa de habla, ésta fue menor en los enunciados con entonación de crítica, y la diferencia resultó significativa entre las condiciones de crítica y neutra ($F(1,14)=8,784$ $p<0,010$). En las hipérboles T2 con contexto no hubo diferencias significativas entre condiciones de entonación en las medidas temporales.

Intensidad

En los datos de intensidad en las hipérboles T1 no hubo ninguna diferencia significativa. En las hipérboles T2, se encontró una diferencia significativa entre las condiciones de burla y crítica ($F(1,14)=8,388$ $p<0,012$).

Comparación entre las hipérboles con y sin contexto

El comportamiento de las hipérboles en el análisis acústico del segmento final del enunciado en las condiciones con y sin contexto resultó bastante consistente en las medidas de duración e intensidad, y bastante más variable en las medidas de F0. Por lo que respecta a la duración de la sílaba, los enunciados con entonación de burla presentan, en general, sílabas más largas en su segmento final que los enunciados con entonaciones de crítica y neutra, sobre todo cuando el enunciado se presenta desprovisto de contexto. Cuando se provee un contexto, los enunciados de burla y crítica exhiben duraciones de sílaba similares y superiores a los de entonación neutra. Los datos de la tasa de habla van en la misma dirección, solo que en este caso con un patrón inverso de resultados, dado que esta medida es inversamente proporcional a la medida de duración. Por otra parte, merece la pena subrayar que este resultado es el mismo que se obtuvo en el análisis del enunciado completo.

En cuanto a la intensidad, también se registraron resultados similares en el análisis acústico del segmento final y del enunciado completo, siendo la entonación de crítica la que muestra una mayor intensidad en relación con las otras dos. Aquí, sin embargo, se aprecian ligeras diferencias entre las condiciones de con y sin contexto al comparar la intensidad de los enunciados de burla y neutros, dado que los primeros tienen más intensidad que los segundos cuando el enunciado va sin contexto, y a la inversa cuando el enunciado viene precedido de un contexto.

Por último, los resultados de las medidas frecuenciales presentan un patrón bastante variable, y curiosamente distinto al registrado en el análisis del enunciado

completo. Mientras que con el enunciado completo la entonación de burla presentaba valores superiores en medidas de rango y diferencia de F0 que las entonaciones crítica y neutra, en el análisis del segmento final es la entonación crítica (en ocasiones con la neutra) la que ofrece valores superiores a la de burla en estas medidas. Por otra parte, conviene subrayar que el análisis del segmento final muestra un patrón diferente en las condiciones con y sin contexto, mientras que en el análisis del enunciado completo se daba un patrón más uniforme de resultados al contrastar las dos condiciones contextuales. En conclusión, los datos descritos en este apartado ponen una vez más de relieve que las medidas frecuenciales son un indicador menos fiable de la prosodia irónica que las medidas temporales y las de intensidad.

Seguidamente presentaremos los datos del análisis acústico del segmento final del enunciado en las preguntas retóricas.

Preguntas Retóricas de Tipo 1

Como ya se ha apuntado anteriormente, las preguntas retóricas se han analizado teniendo en cuenta el tipo de enunciado, dado que el segmento final tiene una estructura lingüística diferente, lo que no permite realizar un análisis comparativo directo entre los tipos 1 y 2 de estos enunciados.

La Tabla 15 reúne los valores de F0 media, rango de F0 (F0 máxima menos F0 mínima), F0 inicial, F0 final, diferencia de F0 (F0 inicial menos F0 final), duración de sílaba, tasa de habla y la intensidad de los tres tipos de entonación en preguntas retóricas T1 en las condiciones de con y sin contexto.

<i>Preguntas Retóricas Tipo 1 sin contexto</i>				
		<i>Entonación</i>		
		<i>Burla</i>	<i>Crítica</i>	<i>Neutra</i>
F0 Media (Hz)	\bar{X}	194	200	203
	<i>SD</i>	19,3	11,7	8,0
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	98	113	128
	<i>SD</i>	41,1	36,2	25,3
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	211	216	224
	<i>SD</i>	18,9	23,2	35,2
F0 Final (Hz)	\bar{X}	173	206	250
	<i>SD</i>	35,8	55,3	15,3

F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	38,4	9,3	-26,5
	SD	40,9	55,8	40,1
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,197	0,183	0,207
	SD	0,038	0,044	0,036
Tasa de habla	\bar{X}	5,2	5,7	4,9
	SD	0,9	1,2	0,8
Intensidad (dB)	\bar{X}	87	87	85
	SD	0,9	1,8	2,2
Preguntas Retóricas Tipo 1 con contexto				
		Entonación		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	189	209	199
	SD	8,7	16,0	16,2
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	149	165	170
	SD	23,8	26,8	22,6
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	231	222	234
	SD	33,2	36,3	58,3
F0 Final (Hz)	\bar{X}	240	292	298
	SD	45,2	24,9	24,8
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	-9,1	-70,1	-64,5
	SD	70,4	49,7	59,3
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,190	0,185	0,184
	SD	0,042	0,035	0,028
Tasa de Habla	\bar{X}	5,4	5,6	5,6
	SD	0,9	1,2	0,8
Intensidad (dB)	\bar{X}	84	87	88
	SD	3,2	2,9	2,4

Tabla 15: valores medios de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) para los enunciados de tipo pregunta retórica de Tipo 1, en las condiciones sin y con contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

En las preguntas retóricas de tipo 1 *sin* contexto, se observaron diferencias significativas entre las condiciones de burla y crítica en la *F0 final* ($F(1,14)=7,006$ $p<0,019$), más baja en la burla, y en la *diferencia de F0* ($F(1,14)=5,157$ $p<0,039$), mayor en la burla que en la crítica. Por su parte, la entonación de burla presenta, en relación con la neutra, un rango menor de F0 ($F(1,14)=7,152$, $p<0,018$), así como una *F0 final* inferior ($F(1,14)=64,767$ $p<0,0001$) y una *diferencia de F0 mayor* ($F(1,14)=18,743$ $p<0,001$). Por último, la entonación crítica exhibe una *F0 final* menor que la entonación neutra ($F(1,14)=7,433$ $p<0,016$).

Experimentos de producción

Por lo que respecta a las preguntas retóricas de tipo 1 *con* contexto, la condición de burla presenta valores más bajos que la condición de crítica en *F0 media* ($F(1,14)=18,287, p<0,001$), *final F0* ($F(1,14)=21,514, p<0,0001$) y *diferencia de F0* ($F(1,14)=13,491 p<0,003$), y también valores inferiores a los de la condición neutra en *F0 media* ($F(1,14)=5,371 p<0,036$), *rango de F0* ($F(1,14)=5,150, p<0,040$), y *F0 final* ($F(1,14)=18,696, p<0,001$).

En suma, con alguna excepción, la entonación de burla muestra valores frecuenciales menores que las entonaciones crítica y neutra en preguntas retóricas T1.

Duración: duración de sílaba y tasa de habla

Los datos de duración muestran que los segmentos finales de los enunciados con entonación crítica tienden a ser más cortos en preguntas retóricas de tipo 1 sin contexto en comparación con los enunciados con entonación neutra ($F(1,14)=8,895 p<0,010$). En cambio, en las preguntas retóricas con contexto no hubo diferencias significativas en duración.

En lo que atañe a la tasa de habla, los resultados muestran que es menor en los enunciados con entonación neutra en comparación con los de burla y crítica en las preguntas retóricas tipo 1 sin contexto. Hubo diferencias significativas entre los enunciados de burla vs crítica ($F(1,14)=5,565 p<0,033$) y crítica vs literal: ($F(1,14)=12,097 p<0,004$). En cuanto a las preguntas retóricas con contexto, no se encontraron diferencias significativas en la tasa de habla.

Intensidad

Las preguntas retóricas sin contexto presentan mayor intensidad en las condiciones de burla y crítica frente a la neutra (diferencia entre crítica y neutra, $F(1,14)=4,699 p<0,048$, y entre burla y neutra, $F(1,14)=18,308 p<0,001$). Por su parte, las preguntas con contexto, muestran una mayor intensidad en los enunciados con entonaciones crítica y neutra, ambas significativamente por encima de la condición de burla ($F(1,14)=5,292, p<0,033$, y $F(1,14)=25,198, p<0,0001$, respectivamente).

Preguntas Retóricas de Tipo2

Los valores de F0 media, rango de F0 (F0 máxima menos F0 mínima), F0 inicial, F0 final, diferencia de F0 (F0 inicial menos F0 final), duración de sílaba, tasa de habla e intensidad las preguntas retóricas T2, en los tres tipos de entonación y en las condiciones de con y sin contexto se presentan en la tabla 16.

Preguntas Retóricas Tipo 2 sin contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	196	207	194
	<i>SD</i>	17,9	31,7	11,6
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	108	130	141
	<i>SD</i>	40,2	33,3	24,4
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	187	211	218
	<i>SD</i>	29,6	37,1	34,4
F0 Final (Hz)	\bar{X}	204	201	257
	<i>SD</i>	47,55	67,25	25,03
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	10,5	-38,8	-19,4
	<i>SD</i>	82,8	50,9	60,0
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,211	0,196	0,249
	<i>SD</i>	0,053	0,060	0,162
Tasa de habla	\bar{X}	5,0	5,6	4,9
	<i>SD</i>	1,3	2,0	1,2
Intensidad (dB)	\bar{X}	88	89	87
	<i>SD</i>	1,4	1,7	0,7
Preguntas Retóricas Tipo 2 con contexto				
		<i>Entonación</i>		
		Burla	Crítica	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	189	190	201
	<i>SD</i>	16,3	15,3	13,8
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	138	159	174
	<i>SD</i>	28,4	28,3	37,0
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	219	215	228
	<i>SD</i>	43,9	38,4	45,5
F0 Final (Hz)	\bar{X}	238	278	285
	<i>SD</i>	54,2	29,5	29,3
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	-19,4	-63,0	-56,9
	<i>SD</i>	60,0	50,4	55,4

Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,203	0,204	0,201
	SD	0,051	0,075	0,049
Tasa de habla	\bar{X}	5,2	5,4	5,3
	SD	1,2	1,4	1,3
Intensidad (dB)	\bar{X}	84	85	86
	SD	2,0	2,7	1,5

Tabla 16: valores medios de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) para los enunciados de tipo preguntas retóricas de Tipo 2, en las condiciones sin y con contexto, con entonaciones de burla, crítica y neutra.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

En líneas generales, los parámetros frecuenciales de las preguntas retóricas tipo 2 presentan los valores más altos en la condición de entonación neutra y los más bajos en la condición de entonación de burla. La condición de entonación crítica se alinea con la de burla en algunos parámetros y con la neutra en otros.

En concreto, y por lo que respecta a las preguntas *sin* contexto, las diferencias entre las condiciones de burla y crítica fueron significativas en la *F0 inicial* ($F(1,14)=5,023$ $p<0,042$). Las diferencias entre las entonaciones de burla y neutra fueron significativas en los parámetros de *rango de F0* ($F(1,14)=12,331$ $p<0,003$), *F0 inicial* ($F(1,14)=10,887$ $p<0,005$), y *F0 final* ($F(1,14)=18,403$ $p<0,001$). Finalmente, las diferencias significativas entre las condiciones de crítica y neutra se obtuvieron en *F0 final* ($F(1,14)=11,300$ $p<0,005$) y en la *diferencia de F0* ($F(1,14)=6,503$ $p<0,023$).

En el caso de las preguntas *con* contexto, se obtuvieron diferencias significativas entre las condiciones de burla y crítica en *rango de F0* ($F(1,14)=5,788$ $p<0,031$), *F0 final* ($F(1,14)=7,710$ $p<0,015$) y *diferencia de F0* ($F(1,14)=7,503$, $p<0,016$), entre las de burla y neutra en *F0 media* ($F(1,14)=6,150$, $p<0,0266$), *rango de F0* ($F(1,14)=11,808$, $p<0,004$) y *F0 final* ($F(1,14)=7,019$ $p<0,019$).) Y entre las de crítica y neutra en el valor de *F0 media* ($F(1,14)=6,951$ $p<0,022$).

Duración: duración de sílaba y tasa de habla

La duración de las sílabas y la tasa de habla fueron similares entre las tres condiciones de entonación, si bien en las preguntas retóricas sin contexto, las sílabas en la condición de entonación crítica tuvieron una duración menor que en las otras dos condiciones (crítica frente a burla, $F(1,14)=4,686$ $p<0,048$). En lo que respecta a la tasa de habla, este parámetro alcanzó valores ligeramente menores en la condición de

burla, con una diferencia significativa frente a la de crítica en las preguntas retóricas sin contexto ($F(1,14)=4,652$ $p<0,049$).

Intensidad

Los datos de intensidad revelan valores más bajos en las condiciones de burla y neutra frente a la de crítica en preguntas sin contexto (burla frente a crítica, $F(1,14)=8,077$ $p<0,013$; crítica frente a neutra, ($F(1,14)=11,972$ $p<0,004$). En las preguntas con contexto, la entonación de burla presentó un valor sensiblemente inferior a la neutra ($F(1,14)=13,205$ $p<0,003$).

Comparación entre las preguntas retóricas con y sin contexto

A diferencia de lo observado en el caso de las hipérboles, las preguntas retóricas muestran un comportamiento similar al observado en el análisis del enunciado completo en las medidas frecuenciales. No obstante, bajo esta semejanza superficial hay que reconocer la existencia de patrones variables entre las distintas medidas de F0 objeto de análisis. En líneas generales, las preguntas retóricas con entonaciones de crítica y neutra presentan valores superiores a las preguntas con entonación de burla en medidas frecuenciales de variación en F0 (esto es, el rango de F0 y la diferencia de F0). En este aspecto, los resultados son similares en ambos tipos de preguntas y también en los análisis del enunciado completo y del segmento final del enunciado.

En lo que atañe a la duración de la sílaba y la tasa de habla en el análisis del segmento final del enunciado, se registran diferencias entre las diversas condiciones en función de la presencia o ausencia de contexto, con un patrón de resultados semejante al observado en el análisis del enunciado completo. En ambos análisis las preguntas con entonación de crítica (ya de tipo 1 o de tipo 2) presentan duraciones de sílaba inferiores, así como una tasa de habla superior, a los enunciados con entonación de burla y neutros. Sin embargo, este resultado solo se da en la condición sin contexto. Por consiguiente, el contexto minimiza o neutraliza el valor de los parámetros temporales en lo que afecta a la expresión de intenciones comunicativas.

Finalmente, los datos de intensidad varían notablemente, tanto al comparar los dos tipos de preguntas retóricas como las condiciones con y sin contexto. La única observación relevante al respecto es una tendencia a encontrar segmentos finales con

mayor intensidad en preguntas retóricas con entonación de burla en las condiciones sin contexto, y con entonación neutra cuando la pregunta retórica se halla inserta en un contexto. El primero de estos dos resultados coincide con el registrado en el análisis del enunciado completo en preguntas retóricas.

En el capítulo de conclusiones de esta tesis trataremos de ofrecer una descripción más integrada de los resultados de este primer experimento de producción de enunciados irónicos. En ella incluiremos los datos provenientes del último de los experimentos de esta tesis y segundo experimento de producción (Experimento 7), efectuado con las emisiones de un locutor masculino. El presente capítulo concluirá con la exposición de este experimento.

8.2. Experimento 7: Análisis acústico de enunciados irónicos y con expresiones emocionales:

8.2.1. Método

Participantes

En este experimento se emplearon las grabaciones del locutor utilizadas en los experimentos 4 y 5 del bloque de comprensión (véase el apartado de Método del Experimento 4, en el capítulo 7). El locutor era un hablante nativo de español peninsular (de la región de Madrid), no profesional de la locución, de 33 años de edad, que participó de manera voluntaria.

Materiales

Se utilizaron 12 enunciados de los empleados en los Experimentos 4 y 5 de comprensión (Cf. Anexo 8): seis hipérboles y seis preguntas retóricas. La mitad de los enunciados de cada clase pertenecían a cada uno de los dos tipos o categorías de enunciados irónicos. La decisión de mezclar enunciados de ambos tipos obedece a que no se registraron diferencias importantes entre ellos en los análisis acústicos del experimento 6. Los enunciados seleccionados fueron los valorados como más irónicos en su categoría. La tabla 17 muestra los enunciados seleccionados para este experimento, junto con su longitud en número de sílabas.

Procedimiento

Para la grabación de las historias, el locutor leyó los 12 enunciados con cinco entonaciones diferentes (burla, crítica, ira, tristeza y neutra). Se le pidió que leyera los enunciados de acuerdo con las diferentes clases de entonación antedichas. Los enunciados fueron grabados en primer lugar con entonación neutra, y posteriormente con entonación irónica de crítica y después de burla, y finalmente con las entonaciones de tristeza y de ira. Todos los enunciados se grabaron de forma aislada, esto es, sin ningún contexto discursivo previo, y su presentación se realizó por bloques, siguiendo el mismo orden elegido para su grabación. En la grabación se emplearon los mismos aparatos utilizados para la grabación de los materiales del experimento 6.

			Número de sílabas por enunciado
Hipérboles	Tipo 1	¡Eres increíblemente silencioso!	12
		¡Eres increíblemente flexible!	11
		¡Eres increíblemente original	11
	Tipo 2	¡Un comentario reconfortante!	10
		¡Una actitud amabilísima!	11
		¡Un vestido discretísimo!	9
Preguntas retóricas	Tipo 1	¿Siempre eres tan atrevida?	9
		¿Siempre eres tan creativa?	9
		¿Siempre eres tan puntual?	9
	Tipo 2	¿No te has quedado con hambre?	9
		¿No te has olvidado algo?	9
		¿No te piensas relajar?	7

Tabla 17. Hipérboles y preguntas retóricas empleadas en el experimento 7, con su longitud en sílabas.

Análisis acústico de los enunciados

Las grabaciones fueron copiadas en archivos con formato “wav” en el disco duro de un ordenador para su posterior análisis con el programa **Praat** (Boersma y Weenink, 2005: <http://www.fon.hum.uva.nl/praat/> o <http://www.praat.org>). El

procedimiento seguido para el análisis acústico de los materiales fue el mismo que se ha descrito en el primer experimento de producción (Experimento 6).

En este experimento se emplearon los mismos parámetros acústicos que en el experimento anterior. Los valores de la frecuencia fundamental (F0) se recogieron usando la opción de **Pitch Analysis**, siendo 75 Hz el valor mínimo y 350 Hz el valor máximo (valores recomendados en el programa Praat para la voz masculina). Los valores de **intensidad** (dB) se recogieron usando la opción de **Intensity**, manteniéndose los valores estándar de 50 a 100 dB sugeridos por el programa. Por último, los valores de duración se calcularon sobre el enunciado completo.

8.2.2. Resultados

Hipérboles

La Tabla 18 muestra los valores de F0 media, rango de F0 (F0 máxima menos F0 mínima), F0 inicial, F0 final, diferencia de F0 (F0 inicial menos F0 final), duración del enunciado completo, duración promedio de la sílaba, tasa de habla e intensidad de los cinco tipos de entonación en las hipérboles utilizadas en este experimento.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

Los resultados en las medidas de frecuencia fundamental revelan un patrón muy similar en las dos entonaciones irónicas, de burla y de crítica, que solo difieren entre sí en la *F0 inicial*, superior en la entonación de crítica ($F(1,5)=9,095$, $p<0,030$) y en *diferencia de F0* ($F(1,5)=7,213$ $p<0,044$). La comparación entre las entonaciones de burla y de crítica con respecto a la neutra muestra valores significativamente mayores de la entonación neutra en las medidas de *F0 media* (burla vs neutra: $F(1,5)=62,694$ $p<0,001$), crítica vs neutra ($F(1,5)=6,638$ $p<0,050$) y *F0 inicial* (burla vs neutra: $F(1,5)=74,885$ $p<0,0001$, crítica vs neutra: $F(1,5)=142,424$ $p<0,0001$), así como una mayor diferencia entre *F0 inicial* y *F0 final* en la condición neutra frente a la de burla ($F(1,5)=70,265$ $p<0,0001$) y frente a la de crítica ($F(1,5)=53,709$ $p<0,001$). Sin embargo, no hubo diferencias dignas de mención entre entonaciones en el *rango de F0*, lo que

viene a indicar que las diferencias mencionadas se deben a variaciones locales en la curva de F0.

Otras diferencias dignas de destacar son una *F0 inicial* más baja de la entonación de burla con respecto a las de tristeza ($F(1,5)=12,202$ $p<0,0017$) e ira ($F(1,5)=15,695$ $p<0,011$) y una *F0 final* más elevada en la entonación de tristeza con respecto a las de burla ($F(1,5)=11,068$ $p<0,021$) y crítica ($F(1,5)=7,937$ $p<0,037$).

Hipérboles

		Entonación				
		Burla	Crítica	Tristeza	Ira	Neutra
F0 Media (Hz)	\bar{X}	119	128	122	127	144
	SD	6,5	15,4	4,5	16,6	3,6
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	74	85	63	75	98
	SD	17,9	32,4	18,2	23,7	8,5
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	101	117	123	120	157
	SD	9,4	10,7	14,0	3,0	10,7
F0 Final (Hz)	\bar{X}	89	88	123	84	93
	SD	10,8	5,9	30,7	2,1	4,7
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	11,50	28,50	-0,33	36,17	63,83
	SD	11,9	15,6	41,8	4,0	14,3
Duración total (segundos)	\bar{X}	1,853	1,630	1,755	1,749	1,970
	SD	0,171	0,202	0,201	0,112	0,290
Duración de sílaba (segundos)	\bar{X}	0,175	0,153	0,164	0,165	0,186
	SD	0,015	0,009	0,009	0,016	0,033
Tasa de Habla	\bar{X}	5,8	6,6	6,1	6,1	5,5
	SD	0,5	0,4	0,3	0,6	1,0
Intensidad (dB)	\bar{X}	58	61	62	56	61
	SD	2,4	2,3	1,7	1,7	4,3

Tabla 18. Valores promedio de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) en enunciados de tipo hipóbole con entonaciones de burla, crítica, tristeza ira y neutra.

Duración: duración total y duración de sílaba

Los datos de duración muestran valores superiores en las medidas de duración total y duración de sílaba en la entonación de burla al compararla con la de crítica, siendo significativa la diferencia entre ambas en la duración total ($F(1,5)=12,210$ $p<0,017$) y en la duración de sílaba ($F(1,5)=12,920$ $p<0,016$). Aunque la entonación neutra registró una duración mayor a la del resto de las condiciones, la diferencia con respecto a la entonación de crítica no resultó significativa ($F(1,5)=5,700$ $p>0,1$).

En consonancia con lo anterior, la tasa de habla es menor en los enunciados con entonación de burla en comparación con los que tienen entonación de crítica, siendo significativa esta diferencia ($F(1,5)=12,920$ $p<0,016$). Y al igual que en las medidas de duración, aunque la tasa de habla es menor en los enunciados con entonación neutra, la diferencia no resultó significativa con la entonación de crítica ($F(1,5)=5,384$ $p>0,01$).

Intensidad

Los enunciados que mostraron una mayor intensidad fueron los de crítica y tristeza. La comparación de estas dos entonaciones con las restantes reveló diferencias significativas entre las entonaciones de crítica e ira ($F(1,5)=23,902$, $p<0,005$), y entre tristeza y burla ($F(1,5)=18,846$, $p<0,007$), y tristeza e ira ($F(1,5)=131,364$, $p<0,0001$). También presentaron diferencias significativas los enunciados con entonación neutra frente a los de ira ($F(1,5)=10,486$, $p<0,023$).

Preguntas Retóricas

Los valores de F_0 media, rango de F_0 (F_0 máxima menos F_0 mínima), F_0 inicial, F_0 final, diferencia de F_0 (F_0 inicial menos F_0 final), duración, duración de sílaba, tasa de habla e intensidad de los cinco tipos de entonación en preguntas retóricas analizados en este experimento se presentan en la tabla 18.

Frecuencia Fundamental: media, rango, inicial, final y diferencia

Al igual que sucedía en las hipérboles, las entonaciones de burla y crítica apenas difieren en las medidas frecuenciales en el caso de las preguntas retóricas. La única diferencia significativa entre ellas se dio en la *F_0 media* ($F(1,5)=19,047$ $p<0,007$), que resultó mayor en la entonación de crítica. Por lo que respecta a la comparación

entre las condiciones de burla y de crítica y las restantes, cabe destacar que la *F0 media* en la entonación de burla presenta una diferencia significativa con respecto a la de tristeza ($F(1,5)=20,115 p<0,006$) y la de crítica con respecto a la entonación de ira ($F(1,5)=13,386 p<0,015$).

Preguntas Retóricas		<i>Entonación</i>				
		<i>Burla</i>	<i>Crítica</i>	<i>Tristeza</i>	<i>Ira</i>	<i>Neutra</i>
F0 Media (Hz)	\bar{X}	123	144	133	121	138
	<i>SD</i>	9,83	17,36	4,79	6,19	12,85
F0 Rango (Hz)	\bar{X}	71	84	61	62	118
	<i>SD</i>	22,7	17,3	16,4	14,8	43,4
F0 Inicial (Hz)	\bar{X}	113	124	117	112	121
	<i>SD</i>	6,5	14,8	12,7	5,2	4,9
F0 Final (Hz)	\bar{X}	142	154	126	152	210
	<i>SD</i>	27,4	19,7	31,2	22,6	43,3
F0 Diferencia (Hz)	\bar{X}	-29,7	-30,3	-8,3	-40,0	-88,5
	<i>SD</i>	26,1	24,8	30,5	25,1	41,6
Duración (segundos)	\bar{X}	1,447	1,501	1,346	1,437	1,467
	<i>SD</i>	0,124	0,133	0,138	0,118	0,170
Duración de sílabas		0,168	0,174	0,156	0,166	0,170
		0,020	0,021	0,016	0,012	0,017
Tasa de Habla	\bar{X}	6,0	5,8	6,5	6,0	5,9
	<i>SD</i>	0,7	0,7	0,7	0,4	0,7
Intensidad (dB)	\bar{X}	63	66	60	62	62
	<i>SD</i>	2,2	2,3	2,6	1,8	1,9

Tabla 19. Valores promedio de los parámetros prosódicos (y desviaciones típicas -SD) en los enunciados de tipo pregunta retórica con entonaciones de burla, crítica, tristeza, ira y neutra.

La entonación neutra presenta valores significativamente mayores en *rango de F0*, *F0 final*, *diferencia de F0* en comparación con las entonaciones de burla y de crítica. Las diferencias significativas entre la entonación neutra y otras clases de entonación fueron las siguientes: en *rango de F0* con las de burla ($F(1,5)=16,794, p<0,009$), tristeza ($F(1,5)=13,634, p<0,014$) e ira ($F(1,5)=7,326, p<0,042$); en *F0 final* con las de burla ($F(1,5)=6,911, p<0,047$), crítica ($F(1,5)=9,494, p<0,027$), tristeza ($F(1,5)=75,224,$

Experimentos de producción

$p < 0,0001$) e ira ($F(1,5)=7,241$, $p < 0,043$); y en *diferencia de F0* con las de crítica ($F(1,5)=9,254$ $p < 0,029$) y tristeza ($F(1,5)=59,381$, $p < 0,001$). Además de estas diferencias, se encontraron otras significativas en la *F0 inicial* entre la entonación neutra y la de burla ($F(1,5)=17,170$, $p < 0,009$), y entre la neutra y la de ira ($F(1,5)=81,757$, $p < 0,0001$), ambas inferiores a la neutra.

Duración: duración total y duración de sílaba

Los datos de duración muestran valores superiores en las medidas de duración y de duración de sílaba en la entonación de crítica, especialmente en comparación con la tristeza, siendo significativa la diferencia entre ambas en la duración total ($F(1,5)=7,760$, $p < 0,039$) y en la duración de sílaba ($F(1,5)=8,136$, $p < 0,036$).

En concordancia con los valores de duración, la tasa de habla es menor en los enunciados con entonación de crítica, siendo significativa la diferencia entre esta condición y la de tristeza ($F(1,5)=8,095$, $p < 0,036$).

Intensidad

Los datos de intensidad muestran valores sensiblemente más altos de este parámetro en la entonación de crítica, siendo significativa la diferencia con respecto a la de burla ($F(1,5)=10,796$, $p < 0,022$). Asimismo, la intensidad de los enunciados de crítica fue significativamente superior a los de las entonaciones de tristeza ($F(1,5)=27,557$, $p < 0,003$), neutra ($F(1,5)=8,125$ $p < 0,036$) e ira ($F(1,5)=7,682$, $p < 0,039$). Por último, también hubo una diferencia significativa entre las entonaciones de burla y tristeza en intensidad ($F(1,5)=8,438$, $p < 0,034$), así como entre las entonaciones de tristeza e ira ($F(1,5)=7,979$, $p < 0,037$).

8.3. Comparación entre hipérboles y preguntas retóricas

El examen global de los parámetros acústicos analizados en este estudio de producción revela algunas diferencias de interés entre las hipérboles y las preguntas retóricas, al tiempo que un patrón mixto de concordancias y discrepancias entre los resultados de los dos experimentos de producción (Experimentos 6 y 7).

Un aspecto llamativo de los resultados del experimento 7, que afecta por igual a las hipérboles y a las preguntas retóricas, es la variabilidad de las medidas

frecuenciales que se observa al contrastar enunciados con distintos tipos de entonación. No obstante, y por encima de esta variabilidad, se constata que en el experimento 7 se da una semejanza considerablemente mayor que en el experimento 6 entre hipérboles y preguntas retóricas en lo que atañe a los parámetros frecuenciales, siendo más marcadas las diferencias entre las entonaciones de burla y crítica y la entonación neutra que entre las dos entonaciones irónicas. En lo que respecta a la comparación entre los dos locutores (Experimentos 6 y 7) en estas mismas medidas, se aprecia una mayor coincidencia entre experimentos en las preguntas retóricas que en las hipérboles. Así, por citar un caso destacado, en las preguntas retóricas de ambos experimentos, los valores de variación en F0 (rango y diferencia) son superiores en la entonación neutra que en las entonaciones de burla y de crítica. En cambio, en el caso de las hipérboles, la diferencia de F0 es mayor en la entonación de burla en las emisiones de la locutora femenina (Experimento 6) y menores en los enunciados con entonación de burla del locutor masculino (Experimento 7), siempre con respecto a las condiciones de crítica y neutra.

Por otra parte, las medidas temporales muestran también un contraste entre las hipérboles y las preguntas retóricas en el experimento 7: en las hipérboles, las mayores duraciones (y menores tasas de habla) se producen en los enunciados con entonación de burla y con entonación neutra (sobre todo frente a los de crítica), ofreciendo un patrón similar, aunque no idéntico, al registrado en las hipérboles en el experimento 6. En contraste, la mayor duración (y menor tasa de habla) en preguntas retóricas se encuentra en enunciados con entonación de crítica, mientras que éstos son los que tienen la menor duración (y mayor tasa de habla) en el experimento 6. Así pues, en estas variables temporales se da un patrón similar entre los dos locutores en lo las hipérboles y un patrón inverso en las preguntas retóricas.

Por último, los datos de intensidad exhiben también una discrepancia entre hipérboles y preguntas retóricas, tanto dentro del experimento 7 como en la comparación entre los experimentos 6 y 7. Mientras que en hipérboles la intensidad era mayor en los enunciados de burla y de crítica del experimento 6, en el experimento 7 eran los enunciados de crítica los que presentaban mayor intensidad. En las preguntas retóricas se ha observado el patrón inverso: mayor intensidad en los enunciados de crítica en el experimento 7 y en los enunciados de burla en el experimento 6.

Todos estos datos vienen a subrayar la variabilidad de los rasgos prosódicos entre hablantes distintos y, por consiguiente, la limitada fiabilidad de estos índices acústicos en la expresión de intenciones irónicas, al menos si nos ceñimos a los parámetros examinados en este estudio y a tareas sometidas a control experimental como la empleada en la generación de los materiales de estos experimentos. En el capítulo que sigue, el último de esta tesis, trataremos de ofrecer una visión integrada y lo más coherente posible de los resultados obtenidos en los estudios realizados en el marco de esta tesis.

CAPÍTULO 9. DISCUSIÓN GENERAL Y CONCLUSIONES

En este capítulo se hará una recapitulación de los principales resultados de esta investigación con el objetivo de exponer, en las siguientes páginas, las conclusiones más destacadas en torno al papel de la prosodia y el contexto en la comprensión y la producción de las dos formas de ironía en español que han sido objeto de estudio en esta tesis.

9.1. Recapitulación general de los resultados

En este trabajo se han realizado siete experimentos, cinco centrados en la comprensión y dos en la producción de dos formas de ironía, hipérboles y preguntas retóricas. Los experimentos de comprensión se han dividido, a su vez, en dos bloques: el primero comprende los tres primeros experimentos y tenía como objetivo evaluar la contribución del contexto y de la prosodia a la identificación de intenciones irónicas en hipérboles y preguntas retóricas. El segundo bloque de experimentos de comprensión está integrado por los experimentos cuarto y quinto, en los que se examinó la aportación específica de la entonación al reconocimiento de las intenciones irónicas en las hipérboles y en las preguntas retóricas. Por otra parte, los experimentos de producción tenían por objeto examinar la posible existencia de patrones prosódicos característicos en los enunciados irónicos de tipo hipérbole y pregunta retórica, que permitiera diferenciarlos de otras clases de enunciados no irónicos. Basándonos en los antecedentes teóricos sobre la ironía, en todos los experimentos se asumió una distinción entre dos tipos de actitud irónica, la burla y la crítica, que puede reflejarse tanto en las hipérboles como en las preguntas retóricas.

9.1.1. Experimentos de comprensión

En esta primera parte nos centraremos en los resultados de los experimentos de comprensión, especialmente en lo relacionado con los efectos de la prosodia y del contexto en la identificación de las entonaciones irónicas de burla y de crítica en las hipérboles y en las preguntas retóricas.

En el **primer experimento** de comprensión, en el que los participantes contaban solo con información prosódica y lingüística, los resultados mostraron que los oyentes manifiestan globalmente una preferencia por la interpretación literal de los enunciados, es decir, tienden a valorar los enunciados como literales más que como irónicos, sean éstos de burla o de crítica. No obstante, en términos relativos, esto es, dentro de cada categoría entonativa (burla, crítica y literal) se observan algunas diferencias dignas de mención en las valoraciones de los enunciados. Así, en las hipérboles, los enunciados con entonación de burla presentaban globalmente puntuaciones más altas en la opción de respuesta correcta (esto es, burla), en comparación con las correspondientes respuestas correctas en los enunciados con entonación de crítica y con los literales; en cambio, en las preguntas retóricas, los ítems que presentaron puntuaciones superiores en la opción correcta fueron los que presentaban entonación de crítica, en comparación con los de burla y los literales.

De estos primeros resultados se desprende, pues, que la información prosódica y lingüística no resulta suficiente, en términos generales, de cara al reconocimiento de las intenciones irónicas en las hipérboles y en las preguntas retóricas. Pese a ello, se observa una tendencia a identificar cada tipo de enunciado con un tipo de intención irónica en particular. Así, la actitud de burla se tiende a percibir más en las hipérboles, mientras que en las preguntas retóricas predomina una interpretación en clave de crítica.

En el **segundo experimento**, los participantes contaban tanto con información prosódica y lingüística como con información contextual, esta última en forma de una historia que precedía al enunciado. Los resultados muestran una tendencia general a valorar las hipérboles y las preguntas retóricas como comentarios irónicos, más que como literales. Además, las puntuaciones más elevadas se hallaban en concordancia con la categoría entonativa a la que correspondía el enunciado. Esto se observó por igual en enunciados etiquetados como de burla, de crítica o literales.

Por otra parte, los resultados del segundo experimento presentan algunas diferencias dignas de mención entre las hipérboles y las preguntas retóricas. En primer lugar, cuando los oyentes disponen de información prosódica y contextual, la identificación correcta de la intención irónica es menor en las preguntas retóricas en comparación con las hipérboles. En segundo lugar, en las hipérboles, los ítems de crítica y los literales registraron puntuaciones más altas en la opción correcta que los

de burla, en términos generales. En cambio, en las preguntas retóricas, las puntuaciones más altas en la opción correcta se dieron en los ítems con entonación de crítica y de burla.

Un aspecto a destacar de los resultados de los dos primeros experimentos es que aunque los oyentes identificaban de forma relativamente correcta los ítems de cada categoría, las dos opciones de interpretación irónica (burla y crítica) indujeron a los participantes a confusión en una buena proporción de casos; así, las elecciones de crítica alcanzaron puntuaciones relativamente altas cuando la respuesta correcta era “burla”, y lo mismo a la inversa, es decir, se registraron puntuaciones elevadas en la categoría de burla cuando la respuesta correcta era “crítica”. Este patrón, que se observó tanto en las hipérboles como en las preguntas retóricas, hace patente que los oyentes experimentan cierta dificultad para distinguir las intenciones de burla y crítica implícitas en la ironía cuando han de recurrir a la información prosódica.

En el **tercer experimento** se empleó una tarea complementaria a la tarea de juicios empleada en los dos primeros experimentos, ya que en este caso los sujetos solo disponían de información contextual (la historia que precede al enunciado) y tenían que elegir de entre dos comentarios, presentados en forma oral, el que resultara más congruente con la historia que acababan de escuchar. En este experimento, el rendimiento de los participantes a la hora de reconocer el patrón entonativo congruente con la información contextual fue bastante pobre. A pesar de ello, merece la pena destacar que en las hipérboles, el mayor nivel de acierto en el reconocimiento de las intenciones se dio en enunciados con entonación de crítica, en comparación con la burla y los literales. En cambio, en las preguntas retóricas el nivel de acierto fue similar en las tres condiciones. El menor nivel de acierto en las entonaciones literales hallado en las hipérboles deja en evidencia un sesgo marcado hacia la interpretación irónica, que probablemente se dio por la presencia de información contextual, en detrimento de una interpretación literal del enunciado.

En los dos últimos experimentos de comprensión (Experimentos 4 y 5), los participantes realizaron dos tareas perceptivas, una de discriminación y otra de identificación, con cinco tipos diferentes de entonación (burla, crítica, ira, tristeza, y neutra), bajo dos condiciones estímulares distintas: en la denominada “contorno de F0”, los sujetos escuchaban un enunciado desprovisto de información lingüística; en la condición de “frase normal”, los oyentes contaban con información tanto entonativa

como lingüística, si bien el contenido del enunciado no proporcionaba ninguna pista para determinar la intención del hablante. Es preciso recordar que en el experimento de discriminación se presentaban pares de enunciados iguales y diferentes en su entonación, mientras que en el de identificación, se presentaba un solo enunciado con dos opciones de respuesta.

Comencemos por al **experimento de discriminación**. En la condición de “pares iguales” de este experimento, se registró un mejor rendimiento generalizado en la condición de “frase normal” que en la de “contorno de f_0 ”, sobre todo en las preguntas retóricas. En lo que atañe a cada condición estimular por separado, en los estímulos de la condición de “contorno de F_0 ” se dio un mayor nivel de acierto en los pares con entonación neutra, en comparación con las demás entonaciones, tanto en hipérboles como en preguntas retóricas. En las hipérboles, no hubo diferencias en el reconocimiento de las entonaciones de burla y de crítica, mientras que en las preguntas retóricas, el rendimiento fue mejor con la entonación de burla que con la de crítica. Por lo que respecta a la condición de “frase normal” en la tarea de discriminación de pares iguales, los enunciados con entonación de crítica presentaron un nivel de acierto muy bajo en comparación con el resto de entonaciones, especialmente en las hipérboles.

Los resultados del experimento de discriminación con “pares diferentes” muestran un rendimiento superior en la condición de “frase normal”, en comparación con la “contorno de F_0 ”, al igual que lo observado en la condición de pares iguales, si bien hubo algunas excepciones. Con todo, lo más destacado en la discriminación de pares diferentes fue la observación de un mejor rendimiento en las preguntas retóricas que en las hipérboles en ambas condiciones (contorno de F_0 y frase normal). Por otra parte, y en relación con la discriminabilidad entre tipos de entonaciones, se observó un rendimiento relativamente alto en la discriminación entre las entonaciones de burla y de crítica en la mayor parte de los casos (una curiosa excepción al respecto fue la de las hipérboles con entonación de “frase normal”), así como una notable discriminación entre la entonación neutra y las dos entonaciones irónicas (burla y crítica). En cambio, el peor rendimiento se registró con la entonación de ira.

El **experimento de identificación** arroja un patrón de resultados comparable al del experimento de discriminación. En este experimento, cuando los hablantes cuentan con información tanto lingüística como entonativa (frase normal), el nivel de

acierto en la identificación de intenciones de burla y de crítica fue mayor en ambos tipos de enunciados (hipérboles y preguntas). Considerando cada condición estimular por separado, en la condición de “contorno de F0” el nivel de acierto en la identificación de las entonaciones de burla y crítica fue significativamente mejor comparado con el de las entonaciones de ira y neutra, tanto en las hipórbles como en las preguntas retóricas. Este patrón cambia en la condición de “frase normal”, donde el mayor nivel de acierto se mantiene en las entonaciones de burla y crítica en las hipórbles, pero es más bajo en las preguntas retóricas al compararlo con el alcanzado con las entonaciones de tristeza y neutra. Por último, el nivel de acierto en la entonación de ira fue inferior bajo la condición de “frase normal” que en la de “contorno de F0”, especialmente en las hipórbles.

A tenor de los resultados de los experimentos 4 y 5, queda patente que el contorno de entonación no es una clave muy sólida para garantizar una correcta discriminación e identificación de la intención comunicativa del hablante, dado que el rendimiento aumenta significativamente cuando se proporciona información lingüística (léxica y segmental), aun cuando el contenido de los enunciados no sea pertinente a efectos de establecer la intención comunicativa. No obstante, la capacidad para distinguir entre una intención irónica (sea de burla o de crítica) y una intención sincera o literal (asociada a la entonación neutra) parece aumentar sensiblemente cuando se utilizan tareas más perceptivas, como las empleadas en estos dos últimos experimentos, que cuando se usan tareas de categorización, como se hizo en los primeros experimentos de esta serie.

9.1.2. Experimentos de producción

En este apartado pasaremos a resumir los principales resultados de los experimentos de producción (Experimentos 6 y 7). Se describirán los principales rasgos acústicos que distinguen a los enunciados irónicos de los literales, así como las diferencias que se han observado entre las entonaciones de burla y de crítica. Además, examinaremos cómo afecta la presencia del contexto a la producción de enunciados irónicos. En esta descripción se tendrá en cuenta los resultados tanto del enunciado completo como de los segmentos seleccionados como críticos en las hipórbles y en las preguntas retóricas. Comenzaremos exponiendo los resultados de las hipórbles

para proseguir después con los de las preguntas retóricas. Finalmente, haremos una breve referencia a los resultados del Experimento 7 (con locutor masculino).

Los dos experimentos de producción pusieron de manifiesto que los enunciados irónicos, tanto de burla como de crítica, y en hipérboles al igual que en preguntas retóricas, presentan parámetros acústicos diferentes a los de los enunciados con entonación neutra. A su vez, las entonaciones irónicas de burla y crítica también exhiben algunas diferencias prosódicas dignas de mención, si bien éstas son menos pronunciadas que las diferencias entre la entonación irónica y la neutra.

En las **hipérboles** bajo la condición **sin contexto**, los resultados del análisis de los *enunciados completos* muestran que, en líneas generales, los valores de F0 en las entonaciones irónicas de burla y de crítica presentan medidas muy variables en comparación con la entonación neutra. En cambio las medidas de duración, intensidad y tasa de habla fueron más consistentes en las entonaciones irónicas, presentando una duración e intensidad mayores (y menor tasa de habla) en comparación con la entonación neutra. Por lo que respecta a los parámetros acústicos medidos en el *fragmento final* del enunciado en la condición sin contexto, se observó que las hipérboles presentan un patrón similar al encontrado en el análisis del enunciado completo: los valores de F0 resultaron ser muy variables en las entonaciones de burla y crítica, en comparación con la entonación neutra. Por su parte, los valores de duración del segmento señalan que la duración de las hipérboles es mayor (y por tanto, la tasa de habla es menor) en la entonación de burla comparada con la entonación neutra. Finalmente, la intensidad es mayor en las entonaciones de burla y crítica comparadas con la entonación neutra.

Por lo que respecta a las diferencias entre las entonaciones de burla y crítica en las hipérboles en la condición de sin contexto, se observó que los valores medios de F0 tienden a ser más altos en la entonación irónica de crítica en comparación con la burla. Con excepción de las hipérboles de tipo 2, la diferencia entre la F0 inicial y final fue significativamente más alta en la entonación de burla. En cuanto a la duración, los resultados muestran que la entonación de burla en las hipérboles presenta una mayor duración y una tasa de habla más baja en comparación con la entonación de crítica. Este mismo patrón se registró en el fragmento final de las hipérboles sin contexto. Por último, la intensidad fue más alta en los enunciados con entonación de crítica que en los de burla.

En las **preguntas retóricas** en la condición **sin contexto**, el análisis de los *enunciados completos* mostró que las entonaciones de burla y crítica presentaban, en general, una media de F0 más baja que los enunciados con entonación neutra. A diferencia de lo hallado en las hipérboles, la duración de los enunciados con entonaciones de burla y de crítica fue menor (lo que supone una tasa de habla más rápida) en comparación con los enunciados de entonación neutra. Sin embargo, la intensidad fue más alta en los dos tipos de entonación irónica, en comparación con los enunciados con entonación neutra, al igual que ocurrió con las hipérboles. Los datos relativos al segmento final del enunciado muestran un patrón similar a los registrados con el enunciado completo.

Por lo que respecta a la comparación entre los patrones entonativos de burla y de crítica en los enunciados completos, los datos arrojan unos valores de frecuencia fundamental muy variables en ambos tipos de preguntas retóricas, por lo que no es posible hablar de diferencias claras entre las entonaciones de burla y crítica. En cambio, la duración resultó ser mayor (y por tanto, la tasa de habla más baja) en la entonación de burla comparada con la crítica. Finalmente, la intensidad fue significativamente más alta en la entonación de burla comparada con la crítica en las preguntas T1, mientras que en las preguntas T2 sucedió a la inversa.

Los resultados del análisis del *segmento final* de las preguntas retóricas muestran un patrón más claro que los del análisis del enunciado completo. Así, los valores medios de F0 e intensidad fueron más altos en la entonación de crítica en comparación con la de burla, mientras que la duración fue mayor y la tasa de habla más baja en la entonación de burla en comparación con la crítica.

Una variable importante que produjo efectos en la estructura prosódica de las **hipérboles** en el primer experimento de producción (Experimento 6) fue la variable **contexto**. En concreto, en la condición de *enunciado completo*, cuando el enunciado crítico iba precedido de un contexto discursivo, se observó un incremento en los valores de la frecuencia fundamental y una disminución en los valores de duración e intensidad en las tres entonaciones (burla, crítica, neutra). Sin embargo, las hipérboles precedidas de un contexto presentaban un patrón muy variable en los parámetros de frecuencia fundamental tanto en la entonación de burla como en la de crítica. Con todo, se registró una menor duración, una tasa de habla más alta y una intensidad

menor, tanto en la burla como en la crítica, en comparación con los valores medios de las hipérboles sin contexto.

En lo que atañe a los resultados del *fragmento final* de los enunciados de hipérbole en la condición con contexto, éstos presentaban un patrón similar al de los enunciados completos, de suerte que la presencia del contexto modifica el patrón observado en las hipérboles sin contexto. Así, mientras que las medias de F0 presentan una gran variabilidad, se observa una menor duración, una tasa de habla más alta y una intensidad más baja en las entonaciones de burla y de crítica en las hipérboles con contexto, siempre en comparación con los valores medios de las hipérboles sin contexto.

En cuanto a la comparación entre las entonaciones de burla y crítica, se observa que la presencia del contexto anula las diferencias entre las dos entonaciones en los valores de F0, que no obstante siguen siendo muy variables en ambas clases de entonación. Con todo, la duración tiende a ser mayor y la tasa de habla más baja en los enunciados con entonación de crítica. Por último, en lo que respecta a la intensidad, ésta sigue siendo más alta en la entonación de crítica.

En las **preguntas retóricas**, la presencia del **contexto** no cambia el patrón que se observó en la condición sin contexto con respecto a los valores medios de la frecuencia fundamental y duración, que siguen siendo inferiores en las entonaciones de burla y crítica en comparación con la neutra. En cambio, los valores medios de intensidad cambian con la presencia del contexto, en la burla y en la crítica son inferiores comparados con la entonación neutra.

En lo que atañe al análisis del *fragmento final* de las preguntas retóricas con contexto, los valores de F0 media siguen siendo inferiores en las entonaciones de burla y de crítica en comparación con la neutra. Por otra parte, la presencia del contexto hace que la duración sea mayor en los enunciados con entonación de burla y de crítica comparados con la neutra. Por último, los valores de intensidad son más bajos en las entonaciones de burla y de crítica comparadas con la entonación neutra.

La comparación entre las entonaciones de de burla y de crítica revela unos valores medios de F0 e intensidad superiores en la entonación de crítica en con la de burla, y una duración mayor y una tasa de habla más baja en la entonación de burla en comparación con la de crítica. Estos patrones de resultados fueron similares en los análisis del enunciado completo y del segmento final del enunciado.

Concluimos esta exposición de resultados con los datos de los análisis acústicos del experimento 7, donde se analizaron enunciados producidos por un locutor masculino con cinco entonaciones diferentes: burla, crítica, ira, tristeza y entonación neutra.

En primer lugar, los resultados de los análisis realizados con las hipérboles muestran unos valores medios de frecuencia fundamental, duración e intensidad más bajos en los enunciados de burla y crítica en comparación con los de entonación neutra. En las preguntas retóricas, las medidas de F0 son más bajas en la burla que en la neutra en términos generales. La duración es mayor y la tasa de habla más baja en la entonación de crítica comparada con la neutra. La intensidad fue más alta en las entonaciones de burla y crítica comparadas con la neutra.

La comparación entre las entonaciones de burla y de crítica en las hipérboles muestra que los valores de F0 e intensidad fueron más altos en la entonación de crítica comparada con la de burla, mientras que la duración fue mayor y la tasa de habla menor en la entonación de burla. En las preguntas retóricas, los valores de F0 y duración fueron mayores y la tasa de habla menor en los enunciados con entonación de burla frente a la crítica.

En las entonaciones de ira y de tristeza no hay indicadores prosódicos muy marcados en relación con las entonaciones irónicas, aunque sí al compararlos con la entonación neutra, mostrando las dos entonaciones emocionales valores de F0, duración e intensidad más bajos.

A modo de conclusión general, los experimentos de comprensión y de producción realizados en esta tesis han confirmado el uso de información prosódica y de información contextual por parte de los oyentes y los hablantes en el uso de dos formas de ironía verbal en español, las hipérboles y las preguntas retóricas. No obstante, se ha observado que la prosodia por sí sola no aporta información suficiente para que los oyentes reconozcan las intenciones irónicas de burla y de crítica en los enunciados, si bien cuando la prosodia se usa en conjunción con información contextual, el rendimiento de los oyentes mejora notablemente el reconocimiento de estas intenciones en ambas formas de ironía. En cuanto a la producción, se ha podido constatar la existencia de una serie de rasgos que se asocian con el tono de voz irónico, como son una frecuencia fundamental algo más alta en algunos casos, una duración mayor de los enunciados y una intensidad asimismo más alta. Sin embargo, no parece

haber un patrón prosódico consistente que permita expresar actitudes irónicas distintas, como la burla y la crítica, por medio de la entonación.

9.2. Discusión

En este apartado expondremos las principales conclusiones que se desprenden de los estudios empíricos realizados en este trabajo.

1. *Papel de la prosodia en el reconocimiento y la expresión de intenciones irónicas.* Uno de los principales objetivos de este trabajo era evaluar la importancia de la prosodia en el reconocimiento de intenciones irónicas. Para ello, se han realizado varios experimentos de comprensión y percepción y un análisis acústico de enunciados de diversas clases producidos por dos hablantes, con el propósito de evaluar si los oyentes reconocen las intenciones irónicas de burla y de crítica en los enunciados de hipérbole y pregunta retórica, en el lado de la comprensión, y si los hablantes reflejan de manera peculiar tales intenciones por medio de la prosodia, en una tarea de producción. Como hemos descrito a lo largo de este trabajo, en la comprensión de la ironía, parte de la información que los oyentes pueden usar se encuentra en los rasgos prosódicos de los enunciados (Cutler, 1974; Rockwell 2000). Sin embargo, tal y como observamos en los resultados de los dos primeros experimentos de comprensión, la prosodia solo parece resultar suficientemente informativa para los oyentes cuando se acompaña de información contextual, al menos cuando realizan una tarea de categorización de estímulos como la utilizada en dichos experimentos. No obstante, el rendimiento mejora notablemente cuando se emplean tareas perceptivas como las que se usaron en los experimentos 4 y 5, en las que los sujetos tenían que discriminar entre entonaciones iguales o diferentes (experimento de discriminación) o elegir entre dos entonaciones diferentes la que mejor se acopla a una categoría preestablecida (experimento de identificación).

Dentro estas tareas, es conveniente destacar que cuando la información que se brinda a los oyentes es el contorno de entonación desprovisto de información segmental y léxica (condición de “contorno de F0” de los experimentos 4 y 5), el rendimiento se muestra inferior a cuando los oyentes cuentan con información lingüística más completa, lo que viene a mostrar que las variaciones de F0 por sí solas no sirven para revelar la intención comunicativa al oyente.

Este último dato es congruente con el hecho de que los rasgos acústicos entonativos son los que registran mayores variaciones en la tarea de producción de enunciados irónicos (experimentos 6 y 7) frente a los rasgos prosódicos temporales (duración) o de intensidad. Estos últimos rasgos son los que mejor permiten diferenciar los enunciados irónicos de los literales. Así, si cabe hablar de un “tono de voz” especial para comunicar intenciones irónicas, éste parece depender más de la duración y la intensidad de los segmentos que de los rasgos frecuenciales.

2. *Papel del contexto en el reconocimiento y la expresión de intenciones irónicas.* En los estudios de la comprensión de la ironía, el contexto se ha considerado siempre una clave fundamental en el reconocimiento de los enunciados como irónicos. El contexto se puede entender de diversas formas: por una parte, se trata de la información que rodea al enunciado, ya sea lingüística o situacional; por otra, está conformado por el “conocimiento compartido” entre los interlocutores, lo que alude a conceptos y expectativas sociales y culturales compartidas por un grupo (Katz, 1996). En el segundo experimento, los oyentes escuchaban enunciados críticos precedidos de una historia con información relacionada con la situación, en la que se describían los personajes, su relación y la actitud o la emoción con la que el emisor producía el mensaje, así como el acontecimiento que daba lugar al comentario, ya irónico o sincero, en forma de hipérbole o de pregunta retórica. A juzgar por los resultados de este estudio, disponer de esta información contextual le permite al oyente identificar correctamente las intenciones del hablante. En otras palabras, la presencia de información contextual se traduce en una mejora significativa en el rendimiento de los oyentes en una tarea de comprensión.

Por lo que respecta a la producción, los resultados de nuestro experimento 6 muestran que la presencia del contexto reduce sensiblemente el empleo de rasgos prosódicos distintivos para manifestar la intención del hablante, atenuando las diferencias prosódicas entre distintas intenciones comunicativas. En suma, la información contextual afecta de manera similar a los oyentes y a los hablantes, en la medida en que rebaja la importancia de la prosodia en la comprensión y la expresión de intenciones irónicas.

3. *Comparación entre intenciones irónicas de burla y crítica.* La ironía se asocia comúnmente a una actitud de crítica o de burla por parte del hablante hacia el oyente, la situación o terceras personas. Con Sócrates, la ironía se usaba para ridiculizar al otro

y causar la risa en el público. Para Grice (1998), la ironía se relaciona con una actitud negativa de desprecio y desdén, mientras que Sperber y Wilson (1994) nos hablan de una actitud tanto negativa como burlona. Finalmente, Gibbs (2000) hace hincapié en el ingrediente de comicidad o ridículo que transmite la ironía, en contraste con los enunciados literales. Dado que el uso de la ironía puede asociarse tanto a la burla como a la crítica, interesaba comprobar hasta qué punto es posible discriminar estas dos intenciones irónicas a partir de la prosodia de los enunciados. Según se aprecia en los resultados de varios de los experimentos de comprensión de esta tesis, la prosodia resulta útil para distinguir entre intenciones de burla y de crítica cuando los oyentes se limitan a discriminar entre entonaciones irónicas de distinto signo (experimento 4, de discriminación). Sin embargo, cuando se les plantea una tarea más conceptual, como en el experimento 1, en el que tenían que realizar un juicio metalingüístico, las dos intenciones irónicas muestran un grado considerable de solapamiento o confusión. La única tendencia digna de consideración a este respecto es la mejor identificación de la intención de burla ligada a las hipérboles y de la intención de crítica asociada a las preguntas retóricas, aspecto que analizaremos en el punto siguiente.

Por lo que respecta a los resultados de producción, aunque los análisis acústicos de las entonaciones de crítica y de burla muestran algunas diferencias en los rasgos de F0, duración e intensidad, el patrón emergente es muy variable y sensible a la presencia o ausencia del contexto.

4. La burla y la crítica en hipérboles y en preguntas retóricas. En relación con lo mencionado en el punto anterior, la diferencia en la percepción de los enunciados irónicos entre las intenciones de burla y de crítica parece estar asociada al tipo de enunciado. Así, las hipérboles suelen valorarse más como burlas que como críticas, dado que la intención del hablante cuando usa este tipo de enunciados es producir un efecto cómico y suscitar la risa en el oyente (Gibbs, 2000; McCarthy y Carter, 2004; Sert, 2008). En cambio, las preguntas retóricas suelen asociarse con sentimientos negativos de rechazo, ira o disgusto, e incluso se relacionan con el insulto (Leggit y Gibbs, 2000). Estas diferencias se manifestaron en el experimento uno, en el que los oyentes identificaron más las hipérboles con la burla y las preguntas retóricas con la crítica. Parece, pues, que los rasgos prosódicos de F0 e intensidad, más altos en los enunciados con entonación crítica, y una mayor duración y una tasa de habla menor en los enunciados con entonación de burla, ayudaron a los oyentes a identificar las

hipérboles con la burla y las preguntas retóricas con la crítica. Sin embargo, la presencia del contexto anuló estas tendencias y llevó a los oyentes a identificar los dos tipos de enunciados, tanto las críticas como las burlas, en función de la información que aporta el contexto.

5. *Factores lingüísticos.* La información lingüística es una clave más con la que cuentan los oyentes para identificar las intenciones irónicas de burla y de crítica. En las hipórbles, el empleo de la exageración, por parte del hablante, se expresa a través del uso de adjetivos y adverbios. Y en las preguntas retóricas, el uso de la negación y del adverbio “siempre” pueden dar pistas sobre el carácter retórico de la pregunta del hablante. Así pues, la presencia de información lingüística facilita al oyente el reconocimiento de las intenciones irónicas, quizá especialmente en las hipórbles, ya que la exageración se considera una clave importante en la identificación de ironías (Kreuz y Roberts, 1995).

De acuerdo con estos supuestos, y como podemos observar en los resultados del experimento uno, en las hipórbles la tendencia a valorar los enunciados como literales se observaba sobre todo en los ítems con entonación de crítica, pero no así en los de burla. Por consiguiente, la exageración expresada mediante recursos lingüísticos, junto con la información prosódica, permite a los oyentes una mejor identificación de la intención de burla en las hipórbles. En cambio, en las preguntas retóricas la interpretación de los enunciados como literales frente a las interpretaciones de burla y crítica fue más marcada. Ahora bien, la presencia del contexto modificó esta tendencia, porque los oyentes cuentan con la información contextual además de la prosódica y la lingüística. El uso de la exageración y del principio de retoricidad que se basa en los supuestos compartidos por los hablantes y su capacidad de inferencia (Escandell 1986) permiten al oyente reconocer las intenciones de burla y crítica tanto en las hipórbles como en las preguntas retóricas.

6. *Distinción entre enunciados irónicos, emocionales y literales.* Además de ayudar a identificar las intenciones irónicas de los enunciados, la prosodia también permite al oyente distinguir burlas y críticas irónicas de enunciados sinceros o literales, así como de aquellos que, siendo literales, comunican diversas emociones. Este es el caso de enunciados con entonación de ira o de tristeza como los empleados en los experimentos 4 y 5 (comprensión) y 7 (producción) de este trabajo. Un resultado relativamente consistente en los experimentos de esta tesis es que los hablantes

distinguen los enunciados irónicos de los sinceros. Esto se observó especialmente en los experimentos de identificación y discriminación (experimentos 4 y 5) de esta tesis en la condición de “contorno de F0”. Por ende, en la condición de “frase normal” de estos experimentos, además de distinguir los enunciados irónicos de los sinceros, los oyentes lo hicieron también con respecto a emociones como la ira y la tristeza.

Los resultados de los experimentos de producción muestran claras diferencias entre las entonaciones irónicas y emocionales, de un lado, y la entonación neutra, de otro. De hecho, quizá el resultado más consistente de todos los hallados en esta investigación es la diferencia observada entre la entonación neutra o literal y el resto de las entonaciones. La entonación neutra es, en líneas generales, más uniforme en las medidas de F0 y presenta duraciones distintas que las entonaciones irónicas, menor que éstas en las hipérboles y mayor en las preguntas retóricas. Por su parte, la intensidad de los enunciados con entonación neutra es, en la mayoría de los casos, menor que la que caracteriza a los enunciados irónicos. Paradójicamente, podría decirse que los resultados de este estudio apuntan más hacia la existencia de una entonación “peculiar” para los enunciados pragmáticamente neutros o literales que para los enunciados irónicos.

7. *Tono de voz irónico.* El uso de un tono de voz especial en la producción de los enunciados irónicos queda solo parcialmente confirmado con los resultados de los estudios de producción. El problema radica en que a tenor de nuestros datos, no se observa un patrón uniforme y consistente de claves prosódicas que haga posible hablar de un tono de voz irónico. Los rasgos más estables asociados a los enunciados irónicos de burla y crítica son una mayor duración de los segmentos y una tasa de habla más lenta, al igual que una intensidad más alta, especialmente en el caso de las hipérboles. No obstante, es necesario tener en cuenta que la entonación irónica (y lo mismo podría decirse de la sincera o literal) es sensible a múltiples variables, como el tipo de enunciado (o la tipología oracional), los sentimientos y actitudes emocionales del hablante y, especialmente, el contexto en el que se emite el enunciado. En todo caso, ateniéndonos al hecho de que las variables temporales parecen ser más reveladoras de la intención irónica que las frecuenciales, quizá sería más apropiado hablar de un “ritmo” que de un “tono” de voz irónico (Cf. Bryant y Fox, 1995).

8. Finalmente, muchos de los autores reseñados en este trabajo se han inclinado por alguna de las teorías que tratan de explicar la comprensión de la ironía,

incluso muchos trabajos y discusiones han girado en torno a cuál es la mejor de ellas. Los datos presentados en esta investigación no proporcionan una respuesta a cuál de las diferentes perspectivas existentes describen mejor el uso de la ironía verbal. Sin embargo, teniendo en cuenta los resultados de nuestra investigación, la teoría del “fingimiento alusivo” de Kumon-Nakamura et al., (1995) es, probablemente, la que mejor da cuenta de los principales aspectos de la comprensión de la ironía. Las dos condiciones principales de la ironía son, según esta teoría, que aluda o llame la atención sobre alguna expectativa que ha sido incumplida, y la insinceridad pragmática por parte del hablante. En el reconocimiento de las hipérboles y de las preguntas retóricas como comentarios irónicos, los oyentes reconocieron la alusión a la violación de la expectativa que se presentaba en la historia que precedía al enunciado (experimento 2) y percibieron la insinceridad pragmática en el enunciado que seguía a la historia. En las hipérboles, el uso de la exageración es un indicador de que se ha incumplido una expectativa, y la insinceridad pragmática se ponía de manifiesto en el hecho de que los enunciados siempre expresaban algún cumplido hacia algunos personajes de la historia o respecto a la situación, mientras que la intención no era otra que criticar al interlocutor o a una tercera persona o burlarse de ella. En las preguntas retóricas, el uso de interrogación contradice la expectativa porque el oyente da por sentado que su interlocutor conoce la información, y la insinceridad pragmática se observa cuando el hablante usa manifiestamente la interrogación para realizar una afirmación, y no para pedir o reclamar información.

9.3. Limitaciones del estudio y perspectivas futuras

Como cierre de este capítulo final de la tesis, expondremos brevemente las principales limitaciones del presente estudio y propondremos algunas ideas sobre las perspectivas futuras de esta investigación. La primera limitación que cabe señalar se desprende del uso de un corpus de habla no natural. Todos los materiales de los experimentos de esta tesis fueron creados expresamente para la investigación, y además, las historias y las grabaciones de las mismas se realizaron en un contexto artificial y controlado, lo que limita la posible generalización de los resultados a situaciones más naturales. En segundo lugar, algunas tareas resultaron

particularmente complejas y difíciles de entender y ejecutar por los participantes; en concreto, la prueba de congruencia (experimento 3) arrojó una tasa de error muy elevada y resultó demasiado artificial para los sujetos, según su propio testimonio. Finalmente, el análisis acústico de los enunciados irónicos (experimentos de producción) se realizó con tan solo dos locutores, lo que impide una adecuada generalización de los datos, y se basó en las intuiciones explícitas que estos locutores no profesionales pudieran tener acerca de la expresión de intenciones irónicas y literales. Esto último entraña el riesgo de que se introdujeran sesgos subjetivos en la producción de los enunciados, además de restar espontaneidad y reducir la naturalidad en la expresión de la ironía.

A la vista de estas limitaciones, continuación se proponen algunas líneas de investigación futura investigaciones en relación con el estudio de la ironía verbal en español.

1. La creación de un corpus amplio de expresiones ironías emitidas en situaciones naturales y en diferentes contextos de uso, incluidas conversaciones espontáneas y grabaciones tomadas de los medios de comunicación (entrevistas, tertulias, etc.). Esto permitiría contar con material de estudio de habla natural que eliminaría las limitaciones que puede crear el uso de materiales lingüísticos artificiales en los estudios de comprensión y producción. Aunque los diseños de los estudios de percepción y comprensión siguieran siendo experimentales, los materiales lingüísticos aportarían información respecto a las diferentes formas de expresión irónica que usan los hablantes: hipérboles, lítotes, preguntas retóricas, sarcasmos y frases hechas que se pudieran asociar con el uso de la ironía.
2. Realizar un estudio de comprensión con tareas que integren claves verbales y no verbales como los gestos, con el objeto de estudiar la importancia de las emociones en el uso de la ironía. En este estudio se tuvo en cuenta la burla y la crítica, como actitudes paradigmáticas asociadas al uso de la ironía verbal, pero se podría ampliar a un rango más amplio de actitudes con el objetivo de valorar, además del contexto y la prosodia, qué clases de emociones acompañan a la ironía, cuáles se identifican mejor con la ironía y de qué modo esas emociones influyen en la entonación que usa el hablante al formular sus comentarios irónicos.
3. Realizar un análisis acústico de los enunciados irónicos usando medidas que permitan un estudio más completo. Esto implicaría, por una parte, ampliar el número

de rasgos acústicos asociados a la expresión de intenciones irónicas, como por ejemplo el timbre, y por otra, utilizar procedimientos fonológicos de análisis que aportaran información complementaria, como por ejemplo el sistema ToBI de notación y análisis de la prosodia. Todo ello redundaría en un análisis más rico de los patrones entonativos de los enunciados irónicos en español.

4. Analizar el uso de la ironía en diferentes contextos de interacción que reflejen distintos tipos de relación social e interpersonal entre los interlocutores. Así, por ejemplo, situaciones en las que se observen relaciones jerárquicas, como las que se dan entre jefe y empleado, o profesor y alumno, o relaciones entre iguales, como amigos, compañeros de trabajo, pareja, conocidos. Esto permitiría valorar hasta qué punto se dan diferencias prosódicas en el uso de la ironía cuando ésta se usa con distintos propósitos o en función de diferentes estrategias (por ejemplo, la cortesía o la censura) en las relaciones entre personas cercanas o en entornos más formales, y en qué medida estos factores psicosociales carecen de consecuencias en el nivel de la expresión y el uso de rasgos prosódicos.

5. Finalmente, un aspecto que ha recibido escasa atención es el uso de la ironía como recurso para la comunicación de emociones positivas. La ironía no solo se emplea para comunicar intenciones negativas, sino que a menudo está asociada a la risa y a la necesidad de crear un ambiente relajado entre los participantes en la conversación. En este sentido, sería interesante examinar las consecuencias que se derivan del propósito con que se usa la ironía tanto en la elección de las formas de expresión de la misma como de las características prosódicas de los enunciados que le sirven de vehículo.

BIBLIOGRAFÍA

- Alba Juez, L. (1995). Irony and politeness. *Revista Española de Lingüística Aplicada*, 10, 8-17.
- Alba Juez, L. (1996). *The functions and strategies of ironic discourse: an analysis*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- Alonso Quecuty, L. y Castillo, D. (1991). Detectando la ironía: la hipótesis aditiva como alternativa a las de la referencia y la intención. *Cognitiva*, 3 (1), 95-122.
- Alonso-Cortés, A. (1999). *La exclamación en español. Estudio Sintáctico y Pragmático*. Madrid: Minerva Ediciones.
- Alvarado Ortega, M. B. (2005). La ironía y la cortesía: una aproximación desde sus efectos. *Estudios de Lingüística*. 19, 33-46.
- Alvarado Ortega, M. B. (2007). “¡Qué bonito!” y sus relaciones con la ironía. *Interlingüística*, 17, 114-119.
- Anolli, L., Ciceri, R., e Infantino, M.G. (2000). Irony as a game of implicitness: Acoustic profiles of ironic communication. *Journal of Psycholinguistic Research*, 29 (3), 275-311.
- Anolli, L., Ciceri, R., e Infantino, M.G. (2002). From “blame by praise” to “praise by blame”: Analysis of vocal patterns in ironic communication. *International Journal of Psychology*, 37 (5), 266-276.
- Aristóteles (1959). *Ética a Nicómaco*. En Araujo, M. y Marías, J. (Eds) *Clásicos Políticos*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- Aristóteles (2007). *La Retórica*. (7ª imp.). Madrid: Alianza Editorial.
- Attardo, S. (2000). Irony as relevant inappropriateness. *Journal of Pragmatics*, 32 793-826.
- Attardo, S. (2001). Humor, irony and their communication: From mode adoption to failure of detection. En Anolli, L., Ciceri, R. y Riva G. (Eds) *Say not to Say: New perspectives on miscommunication*. Amsterdam: IOS Press. (pp. 159-179).
- Attardo, S., Eisterhold, J. Hay, J. Y Poggi, I (2003). Multimodal markers of irony and sarcasm. *Humor* 12 (2), 243-260.
- Auer, P. (1995). Context and contextualization. En Verschueren, J. y Blommaert, J. (Eds.), *Handbook of pragmatics*. Philadelphia: Benjamins. (pp. 1-19).
- Austin, J. (1969). *How to do things with words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Bibliografía

- Azuastre A. y Casas J. (1997) *Manual de retórica Española*. Barcelona: Ariel.
- Ballart Fernández, P. (1994). *Eironeia La figuración irónica en el discurso literario moderno*. Barcelona: Quaderns Crema.
- Belinchón M. (1999). Lenguaje no literal y aspectos pragmáticos de la comprensión. En De Vega, M. y Cuetos, F. (Eds), *Psicolingüística del Español*. Madrid: Trotta. (pp. 307-373).
- Blommaert, J. (2005) *Discourse: A critical introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boersma, P. y Weenink, D. (2005). *Praat: Doing Phonetics by Computer* (Version 4.3.01). Disponible en la red: <http://www.praat.org/>.
- Brown, P. y Levinson, S.C. (1987). Universals in language usage: politeness phenomena. En Goody, E.N. (Ed.), *Question and politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burguera Serra (2009). *Gramática y pragmática de la interrogación retórica en español. Una aplicación al debate parlamentario*. Tesis Doctoral. Universitat de Barcelona.
- Bryant, G.A. y Fox, J.E. (2002) Recognizing verbal irony in spontaneous speech. *Metaphor and Symbol*. 17 (2), 99-108.
- Bryant, G.A. y Fox, J.E. (2005). Is there an ironic tone of voice? *Language and Speech*. 48 (3), 257-277.
- Cano Mora, L. (2008) Do we ever make a molehill out of a mountain?: Antithetical extremes in the expression of hyperbole. *Revista Electrónica de Lingüística aplicada*. 7, 105-117.
- Cestero Mancera, A.M. (2006). La comunicación no verbal y el estudio de su incidencia en fenómenos discursivos como la ironía. *ELUA*, 20, 57-77.
- Cheang, H. S. y Pell, M. D. (2008). The sound of sarcasm. *Speech Communication*. 50, 366-381.
- Cicerón, M. T. (2002). *Sobre el Orador*. Madrid: Gredos.
- Clark, H. y Gerrig, J. (1984). On the pretense theory of irony. *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 113 No. 1, 121-126
- Colston, H. L. (1997). I've never seen anything like it: Overstatement, understatement and irony. *Metaphor and Symbol* 12(1), 43-58.
- Colston, H. L. (2000). On necessary conditions for verbal irony comprehension. *Pragmatics & Cognition*, 8(2), 277-324.

Bibliografía

- Colston, H. L. y O'Brien, J. (2000). Contrast of kind vs. contrast of magnitude: The pragmatic accomplishments of irony and hyperbole. *Discourse Processes* 30(2), 179-199.
- Colston, H. L. y Keller, S. B. (1998). You'll never believe this: Irony and hyperbole in expressing surprise. *Journal of Psycholinguistic Research*, 27(4): 499-513.
- Colston, H. L. y O'Brien (2000) Contrast of kind versus contrast of magnitude: the pragmatic accomplishments of irony and hyperbole. *Discourse Processes*, 30 (2), 179-199.
- Couper-Kuhlen, E. (2000). Prosody. En D'hondt, S., Östman, J. y Verschueren, J. (Eds) *The pragmatics of interaction*. Amsterdam: John Benjamins (pp. 174-186).
- Curcó, C. (2000). Irony: Negation, echo and metarepresentation. *Lingua*, 110, 257-280.
- Cutler, A. (1974). On saying what you mean without meaning what you say. *Papers from the 10th regional meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 117-127.
- Dews, S. y Winner, E. (1995). Muting the meaning: A social function of irony. *Metaphor and Symbolic Activity*, 10, 3-19.
- Dews, S., Kaplan, J. y Winner, E. (1995). Why not say it directly? The social functions of irony. *Discourse Processes*, 19, 347-367.
- Eisterhold, J., Attardo, S. y Boxer, D. (2006). Reactions to irony in discourse: Evidence for the Least Disruption Principle. *Journal of Pragmatics*. 38, 1239-1256.
- Escandell Vidal, M. V. (1984). La interrogación retórica. *Dicenda*, 3, 9-37.
- Escandell Vidal, M. V. (1988). *La interrogación en español: semántica y pragmática*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Escandell Vidal, M. V. (2006). *Introducción a la Pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Fox, A. (2000). *Prosodic features and prosodic structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Gibbs, R. W. (1994). *The poetics of mind. Figurative thought, language and understanding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gibbs, R. W. (1999). Interpreting what speakers say and implicate. *Brain and Language*, 68, 466-485.
- Gibbs, R. W. (2000). Irony in talk among friends. *Metaphor and Symbol*, 15, 5-23.
- Gibbs, R.W. (1986). On the psycholinguistics of sarcasm, *Journal of Experimental Psychology*, 115, 1, 3-15.
- Gibbs, R.W., y Colston, H. (Eds.) (2007). *Irony in language and thought*. Nueva York: Lawrence Erlbaum.

Bibliografía

- Giora, (1995). On irony and negation. *Discourse Processes*, 19 (2), 239-264.
- Giora, R. (1997). Understanding figurative and literal language: The graded salience hypothesis. *Cognitive Linguistics*, 8 (3), 183-206.
- Giora, R. (2002). Literal vs. figurative language: Different or equal? *Journal of Pragmatics*, 34, 487-506
- Giora, R. y Fein, O (2007). Irony: Context and Salience. Gibbs y Colston (Eds). *Irony in language and thought* Nueva York: Lawrence Erlbaum Associates. 201-216
- Giora, R. y Fein, O. (1999). Irony comprehension: The graded salience hypothesis. *Humor*, 12 (4), 425-436.
- Giora, R. y Gur, I. (2003). Irony in conversation: salience and context effects. En B. Nerlich, Z. Todd, V. Herman y D. Clarke (Eds) *Polysemy: Flexible Patterns of Meanings in Language and Mind*. Berlin: Walter de Gruyter, (pp. 297-316).
- Giora, R., Fein, O. y Schwartz, T. (1998). Irony: Graded salience and indirect negation. *Metaphor and Symbol*, 13 (2), 83-101.
- Giuliani, M. V., y Orletti, F. (1977). Aspetti dell'ironia linguistica (Aspects of linguistic irony) En I.G. Mosconi, y V. D'urso (Eds.), *Psicologia e retorica* (Psychology and rhetoric) Bologna, Italia: Il Mulino (pp. 39-53).
- Glucksberg, S. (1995) Commentary on nonliteral language: Processing and use. *Metaphor and Symbolic Activity*. 10 (1), 47-57.
- González, Ledesma, F. (2009). *Méndez*. Barcelona: Almuzara.
- Grice, H.P. (1998a). Logic and conversation En A. Kasher (Eds) *Pragmatics: Critical Concepts. Vol. VI Presupposition, implicature and indirect speech*. Londres: Routledge, Taylor & Francis Group. (pp. 145-161).
- Grice, H.P. (1998b). Further notes on Logic and Conversation. En A. Kasher (Eds) *Pragmatics Critical Concepts. Vol. VI Presupposition, implicature and indirect speech*. Londres: Routledge, Taylor & Francis Group. (pp. 162-176).
- Grice, H.P. (1998c). Conversational maxims and rationality. En A. Kasher (Eds) *Pragmatics Critical Concepts. Vol. VI Presupposition, implicature and indirect speech*. Londres: Routledge, Taylor & Francis Group. (pp. 177-180).
- Gumperz, J. (1987) *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gumperz, J. (1992). Contextualization and understanding. En Duranti, A. y Goodwin C. (Eds). *Rethinking context: Language as an interactive phenomenon*. Cambridge: Cambridge University Press, (pp. 229-252).

Bibliografía

- Haverkate, H. (1984). La ironía verbal: un análisis pragmalingüístico. *Revista Española de Lingüística*, XV, 343-389.
- Haverkate, H. (2006). Aspectos pragmalingüísticos de la interrogación en español con atención especial a las secuencias de preguntas. *Cultura, lenguaje y representación*, 3, 27-40.
- Hidalgo Navarro, A. (2006). *Aspectos de la entonación española: viejos y nuevos enfoques*. Madrid: Arco Libros.
- Hirst, D. y DiCristo, A. (1998). *Intonation Systems. A survey of twenty languages*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hutcheon, L. (1994). *Irony's edge. The theory and politics of irony*. Londres: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Igualada Belchí, D. A. (1994) Estrategias comunicativas: la pregunta retórica en español. *Revista Española de Lingüística*, 24 (2), 329-344.
- Jorgensen, J. (1996). The functions of sarcastic irony in speech. *Journal of Pragmatics*, 26, 613-634.
- Jorgensen, J., Miller, G. y Sperber, D. (1984) Tests of the mention theory of irony. *Journal of Experimental Psychology: General*, 13 (1), 112-120.
- Katz, A. N. (1996). On interpreting statements as metaphor or irony: Contextual heuristics and cognitive consequences. En Mio J. S. y Katz, A.N. (Eds), *Metaphor: Implications and applications*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. (pp. 1-22).
- Kierkegaard, S. (2000). *De los papeles de alguien que todavía vive: Sobre el concepto de ironía*. Larrañeta R. y González, D. (Eds). Madrid: Trotta
- Kotthoff, H. (2003). Responding to irony in different contexts: On cognition in conversation. *Journal of Pragmatics*, 35, 1387-1411.
- Kreuz, R. J. (1996). The use of verbal irony: Cues and constraints. En Mio, J. S. y Katz, A. (Eds) *Metaphor: Implications and Applications*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates. (pp. 23-38).
- Kreuz, R. J. (2000). The production and processing of verbal irony. *Metaphor and Symbol*, 15, 99-108.
- Kreuz, R. J. y Glucksberg, S. (1989). How to be sarcastic: The echoic reminder theory of verbal irony. *Journal of Experimental Psychology. General*, 118 (4), 374-386.
- Kreuz, R. J. y Link, K. E. (2002). Asymmetries in the use of verbal irony. *Journal of Language and Social Psychology*, 21 (2), 127-143.

Bibliografía

- Kreuz, R.J. y Roberts, R.M. (1993). On satire and parody: The importance of being ironic. *Metaphor and Symbolic Activity*, 8 (2), 97-109.
- Kreuz, R.J. y Roberts, R.M. (1995). Two cues for verbal irony: Hyperbole and the ironic tone of voice. *Metaphor and Symbolic Activity*, 10, 21-31.
- Kreuz, R. J., Kassler, M.A., Copperath, L. y McLain Allen, B. (1999). Tag questions and common ground effects in perception of verbal irony. *Journal of Pragmatics*, 31, 1685-1700.
- Kreuz, R. J., Long , D.K. y Church,, M.B. (1991). On being ironic: Pragmatic and mnemonic implications. *Metaphor and Symbolic Activity*, 6, 149-162.
- Kumon-Nakamura, S., Glucksberg, S. y Brown, M. (1995). How about another piece of pie: The allusional pretense theory of discourse irony. *Journal of Experimental Psychology: General* , 124 (1), 3-21.
- Leggitt, J. S. y Gibbs, R. W. (2000). Emotional reactions to verbal irony. *Discourse Processes*, 29, 1-24.
- Lucariello, J. (1994). Situational irony: A concept of events gone awry. *Journal of Experimental Psychology*, 123 (2), 129-145.
- Martin, R.M. (1959). *Toward a systematic pragmatics*. Amsterdam: North-Holland.
- Matthews, J., Hancock, J. y Dunham, P. (2006) The roles of politeness and humor in the asymmetry of affect in verbal irony. *Discourse Processes*, 41 (1), 3-24.
- McCarthy, M. y Carter, R. (2004). There's millions of them: Hyperbole in everyday conversation. *Journal of Pragmatics*, 36, 149-184.
- McHugo, G.J., Smith, T.A. y Lanzetta, J.T. (1982). The structure of self-reports of emotional responses to film segments. *Motivation and Emotion*, 6, 365-385.
- Muecke, D. C. (1969). *The compass of irony*. London: Methuen.
- Muecke, D. C. (1970). *Irony. critical idiom series*. London: Methuen.
- Navarro Tomás, T. (1985). *Manual de entonación española*. (22ª ed.). Madrid: Instituto "Miguel de Cervantes", CSIC.
- Nooteboom, S. (1996). Prosody of speech: Melody and rhythm. En Hardcastle, W. J. (Ed.) *Handbook of phonetic sciences*. Oxford: Blackwell (pp. 640-673).
- Nygaard, L.C. y Queen, J.S. (2008). Communicating emotion: Linking affective prosody and word meaning. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception & Performance*, 34, 1017-1030.

Bibliografía

- Okamoto, S. (2002). Politeness and the perception of irony: Honorifics in Japanese. *Metaphor and Symbol*, 17(2), 119–139.
- Padilla García, X. (2004) El tono irónico: Estudio fonopragmático. *Español Actual*, 81, 85-98.
- Peleg, O., Giora, R., y Fein, O. (2004). Contextual strength: The ‘whens’ and ‘hows’ of context effects. En Noveck, I. y Sperber, D. (Eds), *Experimental pragmatics*. Basingstoke: Palgrave. (pp. 172-186).
- Pexman, P. M., Ferretti, T. R., y Katz, A. N. (2000). Discourse factors that influence on-line reading of metaphor and irony. *Discourse Processes*, 29, 201-222.
- Pexman, P. y Olineck, C. (2002). Understanding irony: How do stereotypes cue speakers’ intent?. *Journal of Language and Social Psychology*, 21 (3), 245-274.
- Pexman, P. M., y Zvaigzne, M. T. (2004). Does irony go better with friends? *Metaphor and Symbol*, 19, 143-163.
- Platón (2006). *La República*. Madrid: Alianza
- Platón. (2006). *El banquete*. Barcelona: Ediciones Folio S.A.
- Quilis, A. (1981). *Fonética acústica de la lengua española*. Madrid: Gredos.
- Quilis, A. (1985). *El comentario fonológico y fonético de textos teoría y práctica*. Madrid: Arco Libros.
- Quilis, A. (1993). *Tratado de fonología y fonética españolas*. Madrid: Gredos.
- Quino (1992). *Todo Mafalda*. Barcelona: Lumen.
- Quintiliano, M. F. (1942). *Instituciones Oratorias*. Bibliotecas Clásica (6). Libro II. Madrid: Hernando.
- Reyes, G. (1995). *El abecé de la pragmática*. Madrid: Arco Libros.
- Reyes, G. (2002). *Metapragmática. Sobre Lenguaje, Ficciones y Figuras*. Universidad de Valladolid, Cátedra Juan Valdés.
- Roberts, R. M. y Kreuz, R. J. (1994). Why do people use figurative language? *Psychological Science*, 5, 159-163.
- Rockwell, P. (2000). Lower, slower, louder: Vocal cues of sarcasm. *Journal of Psycholinguistic Research*, 29 (5), 483- 490.
- Rockwell, P. (2007). Vocal features of conversational sarcasm: A comparison of methods. *Journal of Psycholinguistic Research*, 36 (5), 361-369.
- Rosero, E. (2007). *Los ejércitos*. Madrid, Tusquets.

Bibliografía

- Ruiz Gurillo, L. (2008). ¿Cómo se gestiona la ironía en la conversación? *Rilce*, 25 (2), 363-277.
- Ruiz Gurillo, L., Marimón, C., Padilla, X. A. y Timofeeva, L. (2004): El proyecto GRIALE para la ironía en español: Conceptos previos. *ELUA*, 18, 231-242.
- Schoentjes, P. (2003). *La poética de la ironía*. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Schwoebel, J., Dews, S., Winner, E., y Srinivas, K. (2000). Obligatory processing of the literal meaning of ironic utterances: Further evidence. *Metaphor and Symbol*, 15 (1/2), 47-61.
- Searle, J.R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J.R. (1979). *Expression and meaning*. Cambridge, Cambridge University Press
- Sert, O. (2008). An interactive analysis of hyperboles in British TV. series: Implications for EFL classes. *ARECLS*, 5, 1-28.
- Seto, K. I. (1998). On non-echoic irony. En Carston, R. y Uchida, S. (Eds). *Relevance theory: Applications and implications*. Amsterdam : John Benjamins (pp. 239-255).
- Sperber. D. (1984). Verbal irony: pretense or echoic mention? *Journal of Experimental Psychology: General*, 13 (1), 130-136.
- Sperber. D. y Wilson, D. (1981). Irony and the use-mention distinction. En Cole, P. (Ed.) *Radical Pragmatics*. Nueva York: Academic Press (pp. 295-318).
- Sperber D. y Wilson D. (1994). *La Relevancia. Comunicación y Procesos Cognitivos*. Madrid: Visor.
- Teira, C. e Igoa, J. M. (2007) Relaciones entre la prosodia y la sintaxis en el procesamiento de oraciones. *Anuario de Psicología*, 38 (1), 45-69.
- Toplak, M. y Katz, A. (2000). On the uses of sarcastic irony. *Journal of Pragmatics*, 32, 1467-1488.
- Utsumi, A. (2000). Verbal irony as implicit display of ironic environment: Distinguishing ironic utterances from nonirony. *Journal of Pragmatics*, 32, 1777-1806.
- Utsumi, A. (2004). Stylistic and contextual effects in irony processing, *Proceedings of the 26th Annual Meeting of the Cognitive Science Society (CogSci2004)*, pp.1369-1374.
- Varón López, A. (2008). *El contexto en la Teoría de la Relevancia*. Disponible en la Web. <http://human.kanagawa-u.ac.jp/gakkai/publ/pdf/no151/15107.pdf>
- Williams, J. P. (1984). Does Mention (or pretense) exhaust the concept of irony? *Journal of Experimental Psychology: General*, 13 (1), 127-129.

Bibliografía

- Wilson, D. (1994). Relevance and understanding. En Brown, G., Malmkjaer, K. , Pollitt, A. y Williams, J. (Eds.), *Language and understanding*. Oxford: Oxford University Press (pp. 35-58).
- Wilson, D. y Sperber, D. (1992). On Verbal irony. *Lingua*, 87, 53-76.
- Wilson, D y Sperber, D (2002). Relevance theory: A tutorial. En Otsu, Y. (Ed.) *Proceedings of the Tokyo Conference in Psycholinguistics*. Hituzi Shobo: Tokyo (pp. 45-70).
- Wilson, D y Sperber, D (2004). La teoría de la relevancia. *Revista de Investigación Lingüística*. VII, 237-286. Disponible en la Web <http://www.um.es/dp-lengua-espa/revista/vol7/relevancia.pdf>.
- Winner, E., Windmueller, G., Rosenblatt, E., Bosco, L., Best, E. y Gardner, H. (1987). Making sense of literal and nonliteral falsehood. *Metaphor and Symbolic Activity*, 2 (1), 13-32.
- Yus, F. (2003). *Cooperación y Relevancia. Dos aproximaciones pragmáticas a la interpretación*. Publicaciones de la Universidad de Alicante. Edición electrónica Espagrafic. Disponible en la Web. <http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/4315>.

ANEXOS

Materiales Experimentales

En estos anexos presentamos la totalidad de textos y materiales experimentales de todos los estudios llevados a cabo.

Anexo 1: Lista de enunciados usados en la prueba piloto

	HIPÉRBOLES	PREGUNTAS RETÓRICAS
1	¡Una idea fenomenal!	¿Siempre eres tan sutil?
2	¡Un vestido discretísimo!	¿Siempre eres tan despabilado?
3	¡Un pueblo encantador!	¿Siempre hablas tanto?
4	¡Un restaurante increíble!	¿Siempre haces todo lo que se te dice?
5	¡Una película magnífica!	¿Siempre eres tan madrugador?
6	¡Una verdad indiscutible!	¿Siempre eres tan perspicaz?
7	¡Eres increíblemente ingenioso!	¿Siempre crees todo lo que te dicen?
8	¡Es increíblemente original!	¿Cuándo se calla está mujer?
9	¡Es increíble lo bien que hablas!	¿Cómo no te han dado el ascenso?
10	¡Es increíblemente interesante!	¿Cómo sabes tanto?
11	¡Está increíblemente ordenado!	¿Cómo puedes ser tan soso?
12	¡Es increíblemente triste!	¿Cómo es que eres tan desinteresado?
13	¡Es un jefe muy humano!	¿No te agobias con tanto trabajo?
14	¡Esto es una ganga!	¿No te apetece tomar algo más?
15	¡Estoy cansadísimo!	¿No te importa ayudarme?
16	¡Es verdaderamente horrible!	¿No te gustaría tomar otro trozo?
17	¡Está riquísimo el helado!	¿No crees que es muy acogedor?
18	¡Seguro que es tristísimo!	¿No has gastando mucho en la cena?
19	¡Tienes una cara tristísima!	¿No te quieres quedar un rato más?
20	¡Qué delicada eres!	¿Cómo puedes estar tan tranquilo?
21	¡Qué impresionante es!	¿Te gusta ese color?
22	¡Qué mujer más amable!	¿Te molesta que abra la ventana?
23	¡Qué educado que es!	¿Te sientes bien?
24	¿Qué día más inesperado?	¿Te apetece echarnos una mano?
25	¡Qué listo eres!	¿Te importa bajar la música?
26	¡Sus ideas superan a Einstein!	¿Tienes problemas de digestión?
27	¡Sencillamente indescriptible!	¿Tienes algún problema?
28	¡Su coche es último modelo!	¿Tu memoria siempre es tan buena?
29	¡Vaya problemón que tienes!	¿Nunca faltas a clase?
30	¡No sabes lo que me alegro!	¿Estas seguro de que lo has perdido?
31	¡Se nota que sabes cocinar!	¿Quieres más galletas?
32	¡Hace un tiempo fenomenal!	¿Tienes hambre?
33	¡Como siempre eres un sol!	¿Tienes cambio de 20E?
34	¡Me encantan las cerezas!	¿Crees que te caerá del cielo?

ANEXO 2. Lista de enunciados creados a partir de las oraciones de la prueba piloto

Hipérboles tipo 1

1. ¡Una tarde provechosa!
2. ¡Un restaurante increíble!
3. ¡Una actitud amabilísima!
4. ¡Una idea fenomenal!
5. ¡Un régimen alucinante!
6. ¡Un comentario reconfortante!
7. ¡Un amigo solidario!
8. ¡Una compañía encantadora!
9. ¡Un juego entretenidísimo!
10. ¡Un vestido discretísimo!
11. ¡Un día provechoso!
12. ¡Una película magnífica!
13. ¡Un móvil inmejorable!
14. ¡Un sueño terrorífico!
15. ¡Una noticia reconfortante!

Hipérboles tipo 2

1. ¡Es increíblemente interesante!
2. ¡Eres increíblemente ingenioso!
3. ¡Eres increíblemente práctica!
4. ¡Eres increíblemente silencioso!
5. ¡Es increíblemente original!
6. ¡Eres increíblemente puntual!
7. ¡Eres increíblemente entusiasta!
8. ¡Eres increíblemente bondadosa!
9. ¡Eres increíblemente clara!
10. ¡Es increíblemente saludable!
11. ¡Es increíblemente triste!
12. ¡Eres increíblemente hábil!
13. ¡Eres increíblemente paciente!
14. ¡Eres increíblemente flexible!
15. ¡Está increíblemente ordenado!

Preguntas retóricas tipo 1

1. ¿Siempre eres tan considerado?
2. ¿Siempre eres tan curiosa?
3. ¿Siempre eres tan activa?
4. ¿Siempre eres tan controlado?
5. ¿Siempre eres tan aplicado?
6. ¿Siempre eres tan inapetente?
7. ¿Siempre eres tan organizado?
8. ¿Siempre eres tan despabilado?
9. ¿Siempre eres tan creativa?
10. ¿Siempre eres tan puntual?
11. ¿Siempre eres tan positiva?
12. ¿Siempre eres tan perspicaz?
13. ¿Siempre eres tan serena?
14. ¿Siempre eres tan hábil?
15. ¿Siempre eres tan atrevida?

Preguntas retóricas tipo 2

1. ¿No te has olvidado algo?
2. ¿No te has asustado?
3. ¿No te has quedado con hambre?
4. ¿No te iras a gastar mucho?
5. ¿No te cansas de estar tan atento?
6. ¿No te cansas de tanto trabajar?
7. ¿No te piensas relajar?
8. ¿No te gustaría arreglar algo más?
9. ¿No te agobias con tanto trabajo?
10. ¿No te apetece añadir algo más?
11. ¿No te apetece algo más?
12. ¿No te quieres quedar un rato más?
13. ¿No te falta algo más?
14. ¿No te acuerdas de nada más?
15. ¿No te gustaría tomar otro trozo?

Anexo 3. Experimento 1: hoja de respuestas**Versión A**

Nombre _____ Edad _____ Sexo H M Estudios _____ Fecha _____

A continuación oírás una serie de enunciados. Escuche cada uno de ellos y evalúelos de 1 a 5 (Siendo 1 el valor mínimo y 5 el valor máximo) según el grado de intención de burla, crítica o literalidad que expresan. Debe marcar el valor que le da al enunciado con una (x) en cada una de las filas (burla, crítica, literal). Enseguida escuchará dos ejemplos que le pueden servir de práctica antes de empezar con la prueba:

¿Siempre eres tan considerado?					
	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

¡Una noticia reconfortante!					
	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Ahora empieza la prueba:

1. ¿Siempre eres tan considerado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

16. ¡Una tarde provechosa!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

2. ¿Siempre eres tan inapetente?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

17. ¡Un comentario reconfortante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

3. ¿Siempre eres tan organizado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

18. ¡Un amigo solidario!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

4. ¿Siempre eres tan positiva?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

19. ¡Un día provechoso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

5. ¿Siempre eres tan curiosa?

20. ¡un restaurante increíble!

Anexos

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

6. ¿Siempre eres tan despabilado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

7. ¿Siempre eres tan perspicaz?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

8. ¿Siempre eres tan activa?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

9. ¿Siempre eres tan controlado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

10. ¿Siempre eres tan serena?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

11. ¿Siempre eres tan creativa?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

21. ¡Una compañía encantadora!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

22. ¡Una película magnífica!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

23. ¡Una actitud amabilísima!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

24. ¡Una idea fenomenal!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

25. ¡Un móvil inmejorable!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

26. ¡Un juego entretenidísimo!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

12. ¿Siempre eres tan hábil?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

13. ¿Siempre eres tan atrevida?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

14. ¿Siempre eres tan aplicado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

15. ¿Siempre eres tan puntual?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

27. ¡Un sueño terrorífico!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

28. ¡Una noticia reconfortante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

29. ¡Un régimen alucinante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

30. ¡Un vestido discretísimo!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Nombre _____ Edad _____ Sexo H M Estudios _____ Fecha _____

A continuación oírás una serie de enunciados. Escuche cada uno de ellos y evalúelos de 1 a 5 (Siendo 1 el valor mínimo y 5 el valor máximo) según el grado de intención de burla, crítica o literalidad que expresan. Debe marcar el valor que le da al enunciado con una (x) en cada una de las filas (burla, crítica, literal). Enseguida escuchará dos ejemplos que le pueden servir de práctica antes de empezar con la prueba:

¿No te apetece algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

¡Es increíblemente original!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Ahora empieza la prueba:

1. ¿No te has olvidado algo?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

16. ¡Es increíblemente interesante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

2. ¿No te cansas de tanto trabajar?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

17. ¡Eres increíblemente puntual!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

3. ¿No te piensas relajar?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

18. ¡Eres increíblemente entusiasta!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

4. ¿No te apetece algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

19. ¡Es increíblemente triste!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Anexos

5. ¿No te has asustado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

6. ¿No te gustaría arreglar algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

7. ¿No te quieres quedar un rato más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

8. ¿No te has quedado con hambre?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

9. ¿No te iras a gastar mucho?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

10. ¿No te falta algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

11. ¿No te agobias con tanto trabajo?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

20. ¡Eres increíblemente ingenioso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

21. ¡Eres increíblemente bondadosa!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

22. ¡Eres increíblemente hábil!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

23. ¡Eres increíblemente práctica!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

24. ¡Eres increíblemente silencioso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

25. ¡Eres increíblemente paciente!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

26. ¡Eres increíblemente clara!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

12. ¿No te acuerdas de nada más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

27. ¡Eres increíblemente flexible!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

13. ¿No te gustaría tomar otro trozo?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

28. ¡Está increíblemente ordenado!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

14. ¿No te iras a gastar mucho?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

29. ¡Es increíblemente original ¡

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

15. ¿No te apetece añadir algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

30. ¡Es increíblemente saludable!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

ANEXO 4. Lista de historias creadas para los enunciados de tipo hipérbole 1 y 2 usadas en las pruebas de comprensión.

Hipérboles tipo 1

Hipérbole burla	Hipérbole crítica	Hipérbole literal
1. Luisa y Carlos están en casa intentando imprimir un texto del ordenador, pero la impresora no les funciona porque a Luisa se le ha olvidado cambiar el cartucho de tinta. Carlos está cansado de perder tiempo. Entonces, Carlos mira a Luisa sonriendo y le dice: ¡Una tarde provechosa!	Luisa y Carlos están en casa intentando imprimir un texto del ordenador, pero la impresora no les funciona porque a Luisa se le ha olvidado cambiar el cartucho de tinta. Carlos está cansado de perder tiempo. Entonces, Carlos mira a Luisa con cara de disgusto y le dice: ¡Una tarde provechosa!	Luisa y Carlos están en casa intentando imprimir un texto del ordenador y como la impresora funciona estupendamente y han aprovechado para hacer otras cosas. Carlos está contento porque ha podido aprovechar el tiempo. Entonces Carlos mira a Luisa y le dice: ¡Una tarde provechosa!
2. Ana y Juan están cenando en restaurante que tiene fama de ser muy bueno. Pero ellos hoy no han tenido mucha suerte y todo ha estado pésimo. Juan quería ir a otro pero Ana insistió en venir a este. Entonces Juan mira a Ana sonriendo y le dice: ¡Un restaurante increíble!	Ana y Juan están cenando en restaurante que tiene fama de ser muy bueno. Pero ellos hoy no han tenido mucha suerte y todo ha estado pésimo. Juan quería ir a otro pero Ana insistió en venir a este. Entonces Juan mira a Ana con cara de disgusto y le dice: ¡Un restaurante increíble!	Ana y Juan están cenando en restaurante que tiene fama de ser muy bueno. Y han tenido mucha suerte porque todo ha estado estupendo. Juan se alegra que Ana insistiera en venir. Entonces Juan mira a Ana y le dice: ¡Un restaurante increíble!
3. Felipe y su hermano Adrián están en su habitación escuchando música. Solo escuchan lo que le gusta a Felipe. Adrián está cansado y le pide a Felipe que cambien la música, pero éste no quiere y le dice que salga de su habitación. Entonces Adrián mira a su hermano Felipe sonriendo y le dice: ¡Una actitud amabilísima!	Felipe y su hermano Adrián están en su habitación escuchando música. Solo escuchan lo que le gusta a Felipe. Adrián está cansado y le pide a Felipe que cambien la música, pero éste no quiere y le dice que salga de su habitación. Entonces Adrián mira a su hermano Felipe con cara de disgusto y le dice: ¡Una actitud amabilísima!	Felipe y su hermano Adrián están en su habitación escuchando música. Solo escuchan la música que le gusta a Felipe y Adrián está cansado y le pide a Felipe que cambien la música. Felipe se muestra de acuerdo y le ofrece sus CDs, para que elija lo que quiera. Entonces Adrián mira a Felipe y le dice: ¡Una actitud amabilísima!
4. Pedro y Mario están aburridos porque no saben qué hacer. Entonces Pedro propone ir a un centro comercial a dar una vuelta, estando allí Mario se aburre terriblemente porque no han visto a ningún amigo. Entonces Mario mira a Pedro sonriendo y le dice: ¡Una idea fenomenal!	Pedro y Mario están aburridos porque no saben qué hacer. Entonces Pedro propone ir a un centro comercial a dar una vuelta, estando allí Mario se aburre terriblemente porque no han visto a ningún amigo. Entonces Mario mira a Pedro con cara de disgusto y le dice: ¡Una idea fenomenal!	Pedro y Mario están aburridos porque no saben qué hacer. Entonces Pedro propone ir a un centro comercial a dar una vuelta. Cuando llegan se encuentran con los amigos y pasan una tarde estupenda. Entonces Mario mira a Pedro y le dice: ¡Una idea fenomenal!
5. Bea está a régimen porque quiere estar muy guapa para una Boda. Pero cuando su amigo Pablo le propone picar algo antes de comer, ella acepta encantada y come un montón, y no es la primera vez que esto sucede. Entonces Pablo mira a Bea sonriendo y le dice: ¡Un régimen alucinante!	Bea está a régimen porque quiere estar muy guapa para una boda. Pero cuando su amigo Pablo le propone picar algo antes de comer ella acepta encantada y come un montón, y no es la primera vez que esto sucede. Entonces Pablo mira a Bea con cara de disgusto y le dice: ¡Un régimen alucinante!	Bea está a régimen porque quiere estar muy guapa para una boda. Pero cuando su amigo Pablo le propone picar algo antes de comer ella dice que no porque no quiere echar a perder el régimen. Entonces Pablo la mira y le dice: ¡Un régimen alucinante!
6. Carlos está tomando clases de baile e invita a su amigo Daniel a que venga con él, ya que es muy divertido. Pero Daniel le dice que eso parece una pérdida de tiempo y de dinero para al final no aprender nada. Entonces Carlos lo sonriendo y le dice: ¡Un comentario reconfortante!	Carlos está tomando clases de baile e invita a su amigo Daniel a que venga con él, ya que es muy divertido. Pero Daniel le dice que eso parece una pérdida de tiempo y de dinero para al final no aprender nada. Entonces Carlos lo mira con cara de disgusto y le dice: ¡Un comentario reconfortante!	Carlos está tomando clases de baile e invita a su amigo Daniel a que venga con él, ya que es muy divertido. Pero Daniel le dice que no, porque anda muy liado con las clases y el trabajo, pero que le parece una idea estupenda porque conoces gente y la pasas muy bien. Entonces Carlos lo mira y le dice: ¡Un comentario reconfortante!

<p>7. Pablo y Ángel están esperando el metro y hay mucha gente en el andén. Cuando llega el tren, Pablo entra y deja a atrás a Ángel y no le ayuda con sus cosas. Al final, Ángel entra al vagón como puede. Entonces Ángel mira a Pablo sonriendo y le dice:</p> <p>¡Un amigo solidario!</p>	<p>Pablo y Ángel están esperando el metro y hay mucha gente en el andén. Cuando llega el tren, Pablo entra y deja a atrás a Ángel y no le ayuda con sus cosas. Al final, Ángel entra al vagón como puede. Entonces Ángel mira a Pablo con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Un amigo solidario!</p>	<p>Pablo y Ángel están esperando el metro y hay mucha gente en el andén. Cuando llega el tren Pablo espera y ayuda a su amigo Ángel con las cosas abriéndole paso entre la gente. Al final entran al vagón como pueden. Entonces Ángel mira a Pablo lo y le dice:</p> <p>¡Un amigo solidario!</p>
<p>8. Jesús y Pablo están cenando. Pablo está muy incómodo porque Jesús hace mucho ruido al comer y una que otra vez eructa de manera ruidosa. Entonces Pablo mira a su amigo Jesús sonriendo y le dice:</p> <p>¡Una compañía encantadora!</p>	<p>Jesús y Pablo están cenando. Pablo está muy incómodo porque Jesús hace mucho ruido al comer y una que otra vez eructa de manera ruidosa. Entonces Pablo mira a su amigo Jesús con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Una compañía encantadora!</p>	<p>Jesús y Pablo están cenando. Pablo está muy a gusto, porque su amigo tiene una conversación interesante y la comida está muy buena. Además, el ambiente es muy agradable. Entonces Pablo mira a su amigo Jesús y le dice:</p> <p>¡Una compañía encantadora!</p>
<p>9. Ana y Lucía están jugando a las cartas, pero Lucía se aburre terriblemente porque el juego le parece una tontería. Ana le dice que juegue un poco más, que seguro le terminara gustando, pero al cabo de un rato Lucía sigue igual. Entonces Lucía mira a su amiga Ana sonriendo y le dice:</p> <p>¡Un juego entretenidísimo!</p>	<p>Ana y Lucía están jugando a las cartas, pero Lucía se aburre terriblemente porque el juego le parece una tontería. Ana le dice que juegue un poco más, que seguro que le terminara gustando, pero al cabo de un rato Lucía sigue igual. Entonces Ana mira a su amiga Lucía con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Un juego entretenidísimo!</p>	<p>Ana y Lucía están jugando a las cartas, pero Lucía se aburre terriblemente porque el juego le parece una tontería. Ana le dice que juegue un poco más, que seguro le termina gustando, y al cabo de un rato Lucía está súper animada. Entonces Lucía mira a su amiga Ana y le dice:</p> <p>¡Un juego entretenidísimo!</p>
<p>10. Ani y Lorena están eligiendo la ropa para salir de marcha. Ani ha elegido un vestido muy llamativo, que seguro va a llamar la atención cuando lleguen al bar. Entonces Lorena mira a su amiga Ani sonriendo y le dice:</p> <p>¡Un vestido discretísimo!</p>	<p>Ani y Lorena están eligiendo la ropa para salir de marcha. Ani ha elegido un vestido muy llamativo que le gusta mucho, que seguro va a llamar la atención cuando lleguen al bar. Entonces Lorena mira a su amiga Ani con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Un vestido discretísimo!</p>	<p>Ani y Lorena están eligiendo la ropa para salir de marcha. Ani ha elegido un vestido muy sobrio y elegante que le gusta mucho, que seguro la va hacer ver muy guapa, y a Lorena le parece muy bonito. Entonces Lorena mira a su amiga Ani y le dice:</p> <p>¡Un vestido discretísimo!</p>
<p>11. Nacho y su hermano Diego tienen que hacer un montón de cosas, por eso han salido muy temprano de casa. Pero cuando regresan están cansados y del mal humor porque Nacho se ha dejado algunos documentos y no han podido hacer casi nada. Entonces Diego mira a Nacho sonriendo y le dice:</p> <p>¡Un día provechoso!</p>	<p>Nacho y su hermano Diego tienen que hacer un montón de cosas, por eso han salido muy temprano de casa. Pero cuando regresan están cansados y del mal humor porque Nacho se ha dejado algunos documentos y no han podido hacer casi nada. Entonces Diego mira a Nacho con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Un día provechoso!</p>	<p>Nacho y su hermano Diego tienen que hacer un montón de cosas, por eso han salido muy temprano de casa. Cuando regresan a casa están muy contentos porque Nacho ha llevado todos los documentos necesarios. Entonces Diego mira a Nacho y le dice:</p> <p>¡Un día provechoso!</p>
<p>12. Marco y Pablo salen del cine de ver una peli que Marco le interesaba mucho, pero a Pablo no le ha gustado nada. Entonces Pablo mira a Marco sonriendo y le dice:</p> <p>¡Una película magnífica!</p>	<p>Marco y Pablo salen del cine de ver una peli que Marco le interesaba mucho, pero a Pablo no le ha gustado nada. Entonces Pablo mira a Marco con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Una película magnífica!</p>	<p>Marco y Pablo salen del cine de ver una peli que a Marco le ha parecido genial, y Pablo piensa que ha sido de las mejores que ha visto en su vida. Entonces Pablo mira a Marco y le dice:</p> <p>¡Una película magnífica!</p>
<p>13. Juan y Pedro están hablando del móvil que le ha dado la empresa a Juan. Él opina que no está mal, aunque solo lo puede usar para recibir llamadas. Además la batería le funciona regular. Entonces Pedro mira a Juan sonriendo y le dice:</p> <p>¡Un móvil inmejorable!</p>	<p>Juan y Pedro están hablando del móvil que le ha dado la empresa a Juan. Él opina que no está mal, aunque solo lo puede usar para recibir llamadas. Además la batería le funciona muy regular. Entonces Pedro lo mira a Juan con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Un móvil inmejorable!</p>	<p>Juan y Pedro están hablando del móvil que le ha dado la empresa a Juan. Él opina que no está mal, la cobertura es muy buena, tiene un montón de funciones. Además la batería le funciona muy bien. Entonces Pedro mira a Juan y le dice:</p> <p>¡Un móvil inmejorable!</p>

<p>14. Elena le está muy preocupada contando a Luisa lo que ha soñado la noche anterior. Pero a Luisa le parece una chorrada y no comprende por qué está tan afectada. Entonces cuando Elena termina de contarle el sueño, Luisa, mira a su amiga Elena sonriendo y le dice: ¡Un sueño terrorífico!</p>	<p>Elena le está muy preocupada contando a Luisa lo que ha soñado la noche anterior. Pero a Luisa le parece una chorrada y no comprende por qué está tan afectada. Entonces cuando Elena termina de contarle el sueño Luisa mira a su amiga Elena con cara de disgusto y le dice: ¡Un sueño terrorífico!</p>	<p>Elena le está muy preocupada contándole a Luisa lo que ha soñado la noche anterior. A Luisa le parece una pesadilla horrible y comprende qué Elena este tan afectada. Entonces cuando Elena termina de contarle el sueño, Luisa la mira y le dice: ¡Un sueño terrorífico!</p>
<p>15. Alin y Diana están viendo el telediario, y de repente escuchan que la gira del cantante preferido de Alin ha sido cancelada. Ella se lleva un disgusto tremendo, porque ya había comprado las entradas. Entonces Diana mira a Alin sonriendo y le dice: ¡Una noticia reconfortante!</p>	<p>Alin y Diana están viendo el telediario, y de repente escuchan que la gira del cantante preferido de Alin ha sido cancelada. Ella se lleva un disgusto tremendo, porque ya había comprado las entradas. Entonces Diana mira a Alin con cara de disgusto y le dice: ¡Una noticia reconfortante!</p>	<p>Alin y Diana están viendo el telediario, y de repente escuchan que la gira del cantante preferido de Alin, que se había suspendido, por fin ha comenzado, ella se pone super contenta porque al fin podrá ver actuar a su ídolo. Entonces Diana mira a Alin y le dice: ¡Una noticia reconfortante!</p>

Hipérboles tipo 2

Hipérbole burla	Hipérbole crítica	Hipérbole literal
<p>1. Sandra está leyendo un libro que su amiga Andrea le ha recomendado mucho. Pero a Sandra le ha parecido un verdadero bodrio. Y cuando su amiga Andrea le pregunta qué le ha parecido el libro que le ha dejado, Sandra la mira sonriendo y le dice: ¡Es increíblemente interesante!</p>	<p>Sandra está leyendo un libro que su amiga Andrea le ha recomendado mucho. Pero a Sandra le ha parecido un verdadero bodrio. Y cuando su amiga Andrea le pregunta qué le ha parecido el libro que le ha dejado, Sandra la mira con cara de disgusto y le dice: ¡Es increíblemente interesante!</p>	<p>Sandra está leyendo un libro que su amiga Andrea le ha recomendado mucho. A Sandra le ha parecido muy bueno y original. Y cuando su amiga Andrea le pregunta qué le ha parecido el libro que le ha dejado, Sandra la mira y le dice: ¡Es increíblemente interesante!</p>
<p>2. Paco y Juan están pensando una idea para hacer un trabajo para la universidad. Paco propone a Juan copiar una idea que vio en Internet y hacerle algunas modificaciones, pero a Juan la idea no le convence nada. Entonces Juan mira a su amigo Paco sonriendo y le dice: ¡Es increíblemente ingenioso!</p>	<p>Paco y Juan están pensando una idea para hacer un trabajo para la universidad. Paco propone a Juan copiar una idea que vio en Internet y hacerle algunas modificaciones, pero a Juan la idea no le convence nada. Entonces Juan mira a su amigo Paco con cara de disgusto y le dice: ¡Es increíblemente ingenioso!</p>	<p>Paco y Juan están pensando una idea para hacer un trabajo para la universidad. Paco propone a Juan revisar un trabajo de vio en Internet y así tendrán un modelo del cual partir. Y a Juan la idea le parece muy buena. Entonces Juan mira a su amigo Paco y le dice: ¡Es increíblemente ingenioso!</p>
<p>3. Lucía y Adriana están intentando comprar un sofá para su casa, pero cada vez que Adriana sugiere un modelo, a Lucía le parece mal o poco adecuado. Adriana ya está cansada de dar vueltas por las tiendas. Entonces Adriana mira a su amiga Lucía sonriendo y le dice: ¡Eres increíblemente práctica!</p>	<p>Lucía y Adriana están intentando comprar un sofá para casa, pero cada vez Adriana sugiere un modelo, a Lucía le parece mal o poco adecuado. Adriana ya está cansada de dar vueltas por las tiendas. Entonces Adriana mira a su amiga Lucía con cara de disgusto y le dice: ¡Eres increíblemente práctica!</p>	<p>Lucía y Adriana están intentando comprar un sofá para casa y no tardan mucho en escoger el modelo porque Adriana y Lucía se ponen de acuerdo rápidamente. Así que no perderán la tarde dando vueltas por las tiendas y podrán ir al cine. Entonces Adriana mira a su amiga Lucía y le dice: ¡Eres increíblemente práctica!</p>
<p>4. Pedro está limpiando su habitación, y toda la mañana ha estado haciendo muchísimo ruido porque ha movido muebles. Entonces cuando se encuentra a su compañero Carlos en el pasillo, le dice que espera que el ruido no le molestara mucho y que ya casi ha terminado. Entonces Carlos mira a Pedro sonriendo y le dice: ¡Eres increíblemente silencioso!</p>	<p>Pedro está limpiando su habitación, y toda la mañana ha estado haciendo muchísimo ruido porque ha movido muebles. Entonces cuando se encuentra a su compañero Carlos en el pasillo le dice que espera que el ruido no le molestara mucho que ya casi ha terminado. Entonces Carlos mira a Pedro con cara de disgusto y le dice: ¡Eres increíblemente silencioso!</p>	<p>Pedro está limpiando su habitación, y toda la mañana ha estado moviendo muebles, pero casi no se ha hecho ruido. Entonces cuando se encuentra a su compañero en el pasillo le dice que espera que el ruido no le molestara mucho que ya casi ha terminado. Entonces Carlos mira a Pedro y le dice: ¡Eres increíblemente silencioso!</p>

<p>5. María se ha hecho un tatuaje en la espalda, pero el diseño que escogió no le convence mucho. Se lo enseña a su amiga Marta quien advierte que es igual que el que tienen otras chicas en clase. María le pregunta Marta qué le parece. Entonces Marta mira a su amiga María sonriendo y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente original!</p>	<p>María se ha hecho un tatuaje en la espalda, pero el diseño que escogió no le convence mucho. Se lo enseña a su amiga Marta, quien advierte que es igual que el que tienen otras chicas en clase. María le pregunta Marta qué le parece. Entonces Marta mira a su amiga María con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente original!</p>	<p>María se ha hecho un tatuaje en la espalda, pero el diseño que escogió no le convence mucho. Se lo enseña a su amiga Marta, quien al verlo le parece super bonito. María le pregunta a Marta qué le parece. Entonces Marta mira a su amiga María le dice:</p> <p>¡Es increíblemente original!</p>
<p>6. Elena está en el bar tomando una cerveza mientras llega su amiga Clara, pero ya lleva esperando más de media hora. Cuando Clara llega finalmente Elena ya lleva tres cervezas, está de mal humor y se quiere ir casa. Entonces Elena mira a Clara sonriendo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente puntual!</p>	<p>Elena está en el bar tomando una cerveza mientras llega su amiga Clara pero ya lleva esperando más de media hora. Cuando Clara llega finalmente Elena ya lleva tres cervezas, está de mal humor y se quiere ir casa. Entonces Elena mira a Clara con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente puntual!</p>	<p>Elena está en el bar tomando una cerveza mientras llega su amiga Clara. Elena ha llegado unos minutos antes de la hora de la cita. Justo a la hora a la que habían quedado aparece Clara Entonces Elena la mira y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente puntual!</p>
<p>7. Juan y Luna están en el video club buscando algunas pelis para pasar la tarde en casa. Luna no está muy animada porque el plan le parece aburrido, y cada vez que Juan le pregunta algo ella le responde de mala manera o sin ganas. Entonces Juan mira a Luna sonriendo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente entusiasta!</p>	<p>Juan y Luna están en el video club buscando algunas pelis para pasar la tarde en casa. Luna no está muy animada porque el plan le parece aburrido, y cada vez que Juan le pregunta algo ella le responde de mala manera o sin ganas. Entonces Juan mira a Luna con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente entusiasta!</p>	<p>Juan y Luna están en el video club buscando algunas pelis para pasar la tarde en casa. Un plan que a Luna le parece bien dado el mal tiempo que hace. Cada vez que Juan le pregunta algo ella le responde muy animada y le sugiere algunos títulos. Entonces Juan mira a Luna y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente entusiasta!</p>
<p>8. Carmen está mirando algunas cosas que va dar a unos amigos que acaban de llegar a la ciudad y no tienen muchas cosas para la casa. Así que Carmen le pregunta a su hermana Leo si tiene algo para ellos. Leo le da una manta vieja y con mal aspecto. Entonces Carmen a leo sonriendo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente bondadosa!</p>	<p>Carmen está mirando algunas cosas que va dar a unos amigos que acaban de llegar a la ciudad y no tienen muchas cosas para la casa. Así que Carmen le pregunta a su hermana Leo si tiene algo para ellos. Leo le da una manta vieja y con mal aspecto. Entonces Carmen mira a Leo con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente bondadosa!</p>	<p>Carmen está mirando algunas cosas que va dar a unos amigos que acaban de llegar a la ciudad y no tienen muchas cosas para la casa. Así que Carmen le pregunta a su hermana Leo si tiene algo para ellos, y ella le da un montón de cosas que están nuevas. Entonces Carmen mira a Leo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente bondadosa!</p>
<p>9. Diana le ha pedido a su amiga Silvia que lea el e-mail que le está escribiendo a su madre pidiéndole dinero y explicándole para qué lo necesita. Pero cuando Silvia lo lee, se da cuenta de que su amiga se ha hecho un lío y esta todo muy confuso. Entonces Silvia mira a su amiga Diana sonriendo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente clara!</p>	<p>Diana le ha pedido a su amiga Silvia que lea el e-mail que le está escribiendo a su madre pidiéndole dinero y explicándole para qué lo necesita. Pero cuando Silvia lo lee, se da cuenta de que su amiga se ha hecho un lío y esta todo muy confuso. Entonces Silvia mira a su amiga Diana con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente clara!</p>	<p>Diana le ha pedido a su amiga Silvia que lea el e-mail que le está escribiendo a su madre pidiéndole dinero y explicándole para qué lo necesita. Silvia se sorprende lo bien que ha justificado Diana su petición. Entonces Silvia mira a su amiga Diana y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente clara!</p>
<p>10. Juan invita a su amigo Andrés a comer en un restaurante vegetariano, porque la comida es buena. Pero a Andrés le sienta mal lo que comen y se pone muy malo. Juan insiste en que no pudo ser la comida porque es muy sana. Entonces Andrés mira a Juan sonriendo y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente saludable!</p>	<p>Juan invita a su amigo Andrés a comer en un restaurante vegetariano, porque la comida es buena. Pero a Andrés le sienta mal lo que comen y se pone muy malo, Juan insiste en que no pudo ser la comida porque es muy sana. Entonces Andrés mira a Juan con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente saludable!</p>	<p>Juan invita a su amigo Andrés a comer a un restaurante vegetariano, porque la comida es buena. Y a Andrés le sienta muy bien y disfruta mucho de todo lo que le ponen. Juan le dice que la comida en ese lugar es muy sana. Entonces Andrés mira a Juan y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente saludable!</p>

<p>11. Ana le está contando a su amiga Elena que está disgustada porque no pudo comprar el vestido que quería para ir a una boda, ya lo habían vendido. Pero ella cree que es una vergüenza pagar tanto dinero por un vestido que solo usará una vez. Entonces, Elena mira a su amiga Ana sonriendo y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente triste!</p>	<p>Ana le está contando a su amiga Elena que está disgustada porque no pudo comprar el vestido que quería que quería para ir a una boda, ya lo habían vendido. Pero Elena cree que es una vergüenza pagar tanto dinero por un vestido que solo usará una vez. Entonces, Elena mira a su amiga con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente triste!</p>	<p>Ana le está contando a su amiga Elena que está muy mal porque no pudo comprar el vestido que quería para ir a una boda, ya lo habían vendido. Elena la entiende, porque era un vestido muy exclusivo y elegante y, encima era barato. Entonces, Elena mira a su amiga Ana y le dice:</p> <p>¡Es increíblemente triste!!</p>
<p>12. Diego y Carlos llegan a casa muy contentos porque tienen entradas para ver el partido de fútbol que querían ver. Pero cuando llegan Diego se da cuenta que ha perdido las entradas. Carlos no lo puede creer, han hecho horas de cola para nada. Entonces Carlos mira a Diego sonriendo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente hábil!</p>	<p>Diego y Carlos llegan a casa muy contentos porque tienen entradas para ver el partido de fútbol que querían. Pero cuando llegan, Diego se da cuenta que ha perdido las entradas. Carlos no lo puede creer han hecho horas de cola para nada. Entonces Carlos mira a Diego con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente hábil!</p>	<p>Diego y Carlos llegan a casa muy contentos porque tienen entradas para ver el partido de fútbol que querían. Cuando llegan, Diego le dice a su amigo que ha conseguido las entradas muy baratas. Carlos no lo puede creer, porque al final incluso ahorraron dinero Entonces Carlos mira a Diego y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente hábil!</p>
<p>13. Andrés e Isabel están haciendo cola ante una discoteca para entrar al concierto de su grupo preferido. Andrés está cansado porque llevan mucho tiempo esperando para entrar y empieza a insultar al portero de la discoteca. Entonces Isabel mira a Andrés sonriendo y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente paciente!</p>	<p>Andrés e Isabel están haciendo cola ante una discoteca para entrar al concierto de su grupo preferido. Andrés está cansado porque llevan mucho tiempo esperando para entrar y empieza a insultar al portero de la discoteca. Entonces Isabel mira a Andrés con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente paciente!</p>	<p>Andrés e Isabel están haciendo cola ante una discoteca para entrar al concierto de su grupo preferido. Andrés está cansado porque llevan mucho tiempo esperando para entrar, entonces decide sentarse tranquilamente en el suelo y esperar, mientras los otros insultan al portero de la discoteca. Entonces Isabel mira a Andrés y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente paciente!</p>
<p>14. Andrea y su hermano Miguel están discutiendo porque los dos quieren usar el coche el fin de semana. Pero ninguno quiere ceder, así que Andrea decide que como el coche es suyo, ella lo usará y que Miguel vaya el metro o el autobús. Entonces Miguel mira a su hermana Andrea sonriendo y le dice: ¡Eres increíblemente flexible!</p>	<p>Andrea y su hermano Miguel están discutiendo porque los dos quieren usar el coche el fin de semana. Pero ninguno quiere ceder, así que Andrea decide que como el coche es suyo, ella lo usará y que Miguel vaya el metro o el autobús. Entonces Miguel mira a su hermana Andrea con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Eres increíblemente flexible!</p>	<p>Andrea y su hermano Miguel están discutiendo porque los dos quieren usar el coche el fin de semana. Pero Andrea sabe que Miguel necesita el coche y le dice que es mejor que él lo use. Entonces Miguel mira a su hermana Andrea y le dice: ¡Eres increíblemente flexible!</p>
<p>15. Natalia entra a buscar un CD a la habitación de su hermana Carmen. Y esta le dice que lo busque en donde están todos los CDs. Que están todos ordenados y que seguro lo encuentra fácil. Pero cuando Natalia va a ver, se encuentra con un desorden monumental y no hay manera de dar con el CD. Entonces Natalia mira a su hermana Carmen sonriendo y le dice:</p> <p>¡Está increíblemente ordenado!</p>	<p>Natalia entra a buscar un CD a la habitación de su hermana Carmen, y esta le dice que lo busque en donde están todos los CDs. Que están todos ordenados y que seguro lo encuentra fácil. Pero cuando Natalia va a ver se encuentra con un desorden monumental y no hay manera de dar con el CD y pierde un montón de tiempo. Entonces Natalia mira a su hermana Carmen con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¡Está increíblemente ordenado!</p>	<p>Natalia entra a buscar un CD a la habitación de su hermana Carmen y ella le dice que lo busque en donde están todos los CDs. Que están todos ordenados y que seguro lo encuentra fácil. Y cuando Natalia va a ver se encuentra con todos los CDs ordenados y da con el CD fácilmente. Entonces Natalia mira a su hermana Carmen y le dice:</p> <p>¡Está increíblemente ordenado!</p>

Anexo 5. Lista de historias creadas para los enunciados de tipo pregunta retórica 1 y 2 usadas en las pruebas de comprensión.

Preguntas Retórica tipo 1

Pregunta retórica burla	Pregunta retórica crítica	Pregunta retórica literal
<p>1. Felipe y Pedro están en un bar tomando un café. Felipe le pide un cigarrillo a Pedro y le promete que cuando él compre tabaco también le dará. Pero Pedro ya está cansado de que siempre le diga lo mismo y que nunca lo haga. Entonces Pedro mira a su amigo Felipe sonriendo y le dice: ¿Siempre eres tan considerado?</p>	<p>Felipe y Pedro están en un bar tomando un café. Felipe le pide un cigarrillo a Pedro y le promete que cuando él compre tabaco también le dará. Pero Pedro ya está cansado de que siempre le diga lo mismo y que nunca lo haga. Entonces Pedro mira a su amigo Felipe con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan considerado?</p>	<p>Felipe y Pedro están en un bar tomando un café. Felipe le pide un cigarrillo a Pedro y le promete que cuando él compre tabaco también le dará. A la siguiente oportunidad Felipe aparece con paquete de tabaco y se lo regala a Pedro. Entonces Pedro mira a su amigo Felipe y le dice: ¿Siempre eres tan considerado?</p>
<p>2. Ana y Elena han ido a una exposición de libros. Ana ha estado todo el tiempo con cara de aburrida y no ha querido ver ninguno de los libros, y se la ha pasado todo el rato mirando el reloj. Sin embargo Elena ha disfrutado mucho de la exposición. Entonces Elena mira a Ana sonriendo y le dice: ¿Siempre eres tan curiosa?</p>	<p>Ana y Elena han ido a una exposición de libros. Ana ha estado todo el tiempo con cara de aburrida y no ha querido ver ninguno de los libros, y se la ha pasado todo el rato mirando el reloj. Sin embargo Elena ha disfrutado mucho de la exposición. Entonces, Elena mira a Ana con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan curiosa?</p>	<p>Ana y Elena han ido a una exposición de libros. Ana ha estado todo el tiempo mirando los libros, preguntando a los expositores y andando de un lado para otro. Elena ha disfrutado mucho de la exposición pero no puede seguir el ritmo de Ana. Entonces Elena mira a Ana y le dice: ¿Siempre eres tan curiosa?</p>
<p>3. María e Isabel han ido a andar al parque porque hace un día estupendo. Isabel tiene ganas de andar pero María no y cada dos por tres se va sentando. Entonces Isabel mira a María sonriendo y le dice: ¿Siempre eres tan activa?</p>	<p>María e Isabel han ido a andar al parque porque hace un día estupendo. Isabel tiene ganas de andar pero María no y cada dos por tres se va sentando. Entonces Isabel mira a María con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan activa?</p>	<p>María e Isabel han ido a andar al parque porque hace un día estupendo. Isabel tiene ganas de andar pero María lleva un ritmo muy fuerte e Isabel tiene ganas de sentarse. Entonces Isabel mira a María y le dice: ¿Siempre eres tan activa?</p>
<p>4. Pedro y Álvaro han salido a tomar una copa. Pero en un momento Álvaro pierde de vista a su amigo, y después de unas horas lo encuentra borracho y subido en una de las mesas bailando. Entonces Álvaro sonríe, mira a su amigo Pedro sonriendo y le dice : ¿Siempre eres tan controlado?</p>	<p>Pedro y Álvaro han salido a tomar una copa. Pero en un momento Álvaro pierde de vista a su amigo, y después de unas horas lo encuentra subido en una de las mesas bailando. Entonces Álvaro mira a su amigo Pedro con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan controlado?</p>	<p>Pedro y Álvaro han salido a tomar una copa. Pero en un momento Álvaro pierde de vista a su amigo, y después de unas horas lo encuentra sentado en una mesa del bar hablando tranquilamente, a pesar del alboroto que hay a su alrededor. Entonces Álvaro mira a su amigo Pedro y le dice: ¿Siempre eres tan controlado?</p>
<p>5. Alba le dice a su hermano Daniel que tiene que ir al banco a arreglar lo de las facturas, pero éste le dice que no puede porque tiene que terminar su proyecto de ciencias, y que tiene que ir ella. Cuando Alba vuelve a casa ve a su hermano jugando en el ordenador. Entonces Alba mira a su hermano sonriendo y le dice: ¿Siempre eres tan aplicado?</p>	<p>Alba le dice a su hermano Daniel que tiene que ir al banco a arreglar lo de las facturas pero éste le dice que no puede porque tiene que terminar su proyecto de ciencias, y que tiene que ir ella. Cuando Alba vuelve a casa ve a su hermano jugando en el ordenador. Entonces Alba mira a su hermano con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan aplicado?</p>	<p>Alba le dice a su hermano Daniel que tiene que ir al banco a arreglar lo de las facturas pero este le dice que no puede porque tiene que terminar su proyecto de ciencias, y que tiene que ir ella. Cuando Alba vuelve a casa ve a su hermano no se ha levantado del escritorio. Entonces Alba mira a su hermano Daniel y le dice: ¿Siempre eres tan aplicado?</p>
<p>6. Ana y Pedro están tomando el desayuno en el bar de la universidad. Ana tiene mucha hambre y por eso se ha pedido una tostada y un cruasán más. Pedro mira a su amiga Ana sonriendo y le dice: ¿Siempre eres tan inapetente?</p>	<p>Ana y Pedro están tomando el desayuno en el bar de la universidad. Ana tiene mucha hambre y por eso se ha pedido una tostada y un cruasán más. Entonces Pedro mira a su amiga Ana con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan inapetente?</p>	<p>Ana y Pedro están tomando el desayuno en el bar de la universidad. Ana no tiene mucha hambre y por eso se ha pedido solo un café. Pedro mira a Ana y le dice: ¿Siempre eres tan inapetente?</p>

<p>7. Juan y Pedro están estudiando en la biblioteca para un examen. Pedro está sentado junto a Juan tratando de organizar sus apuntes pero no puede porque Juan ha puesto los suyos por toda la mesa y no le ha dejado lugar. Entonces Pedro mira a su amigo Juan sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan organizado?</p>	<p>Juan y Pedro están estudiando en la biblioteca para un examen. Pedro está sentado junto a Juan tratando de organizar sus apuntes pero no puede porque Juan ha puesto los suyos por toda la mesa y no le ha dejado lugar, entonces Pedro mira a su amigo Juan con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan organizado?</p>	<p>Juan y Pedro están estudiando en la biblioteca para un examen. Pedro está sentado junto a Juan tratando de organizar sus apuntes, y mira cómo Juan ha puesto los suyos en la mesa, ordenados por temas y sin ocupar mucho lugar, entonces Pedro mira a Juan y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan organizado?</p>
<p>8. Julián y Pedro están trabajando en el ordenador. Han perdido mucho tiempo buscando el archivo en el que está el trabajo, porque Julián no recuerda en qué carpeta lo ha guardado. Entonces, Pedro mira a Julián sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan despabilado?</p>	<p>Julián y Pedro están trabajando en ordenador. Han perdido mucho tiempo buscando el archivo en que está el trabajo porque Julián no recuerda en qué carpeta lo ha guardado. Entonces, Pedro mira a Julián con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan despabilado?</p>	<p>Julián y Pedro están trabajando en el ordenador. No han tardado mucho tiempo buscando el archivo porque Julián lo ha ordenado todo en una carpeta y lo ha guardado con un nombre que es muy fácil de recordar. Entonces, Pedro mira a Julián y le dice: ¿Siempre eres tan despabilado?</p>
<p>9. Adriana y Julia están preparando la cena. Pero Julia quiere hacer algo innovador para cambiar un poco. En cambio, Adriana prefiere hacer algo simple, porque no le gusta mucho la cocina. Entonces Julia mira a Adriana sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan creativa?</p>	<p>Adriana y Julia están preparando la cena. Pero Julia quiere hacer algo innovador para cambiar un poco. En cambio, porque no le gusta mucho cocinar. Entonces Julia la mira con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan creativa?</p>	<p>Adriana y Julia están preparando la cena. Pero Julia quiere hacer algo innovador para cambiar un poco. Entonces Adriana cambia algunos ingredientes de la receta original, y el resultado es excelente. Entonces Julia mira a su amiga Adriana y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan creativa?</p>
<p>10. Javi está esperando a su amigo Manu para entrar al cine, pero cuando éste llega ya es muy tarde, la peli ya ha empezado y se tienen que quedar con las entradas compradas. Manu muy tranquilo le dice que no pasa nada, ya la verán otro día. Entonces Javi mira a su amigo Manu sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan puntual?</p>	<p>Javi está esperando a su amigo Manu para entrar al cine, pero cuando éste llega ya es muy tarde y la peli ya ha empezado y se tienen que quedar con las entradas compradas. Manu muy tranquilo le dice que no pasa nada que ya la verán otro día. Entonces Javi lo mira a Manu con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan puntual?</p>	<p>Javi está esperando a su amigo Manu para entrar en el cine. Manu con mucho tiempo de antelación, así que después de comprar las entradas deciden ir a tomar algo porque aún tienen tiempo de sobra. Entonces Javi mira a su amigo Manu y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan puntual?</p>
<p>11. Bea y Lucía están esperando para entrar a un examen. Bea está muy nerviosa porque a pesar de que ha estudiado mucho no se siente muy segura de que aprobará. Le dice una y otra vez a su amiga Lucía que seguro que va a suspender el examen. Entonces Lucía mira a Bea sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan positiva?</p>	<p>Bea y Lucía están esperando para entrar a un examen. Bea está muy nerviosa porque a pesar de que ha estudiado mucho no se siente muy segura de que aprobará. Le dice una y otra vez a su amiga Lucía que seguro que va a suspender el examen. Entonces Lucía mira a Bea con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan positiva?</p>	<p>Bea y Lucía están esperando para entrar a un examen. Bea está muy tranquila porque ha estudiado mucho se siente muy segura de aprobar. Y le dice a su amiga Lucía que esta convencida que va a aprobar. Entonces Lucía mira a Bea y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan positiva?</p>
<p>12. Julia y Diana se han encontrado por casualidad en el bar. Diana no puede creer su mala suerte, pues Julia no para de hablar de si misma y de lo ideal que es su vida. Y en un momento Julia le dice que si está siendo pesada con su charla. Entonces Diana mira a Julia sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan perspicaz?</p>	<p>Julia y Diana se han encontrado por casualidad en el bar. Diana no puede creer su mala suerte, pues Julia no para de hablar de si misma y de lo ideal que es su vida. Y en un momento Julia le dice que si está siendo pesada con su charla. Entonces Diana mira a Julia con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan perspicaz?</p>	<p>Julia y Diana se han encontrado por casualidad en el bar. Diana no puede creer su buena suerte porque le encanta hablar con su amiga y porque se divierte con sus historias un montón. Y en un momento Julia le dice que si se lo está pasando bien. Entonces Diana mira a Julia y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan perspicaz?</p>

<p>13. Lorena y Felipe están haciendo un trabajo en el ordenador cuando de repente se va la luz, y Lorena se queda horrorizada pues han perdido el trabajo de toda la tarde. Felipe trata de que se tranquilice pero no hay manera. Entonces Felipe mira a Lorena sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan serena?</p>	<p>Lorena y Felipe están haciendo un trabajo en el ordenador cuando de repente se va la luz, y Lorena se queda horrorizada pues han perdido el trabajo de toda la tarde. Felipe trata de que se tranquilice pero no hay manera. Entonces Felipe con cara de disgusto y le dice a Lorena: ¿Siempre eres tan serena?</p>	<p>Lorena y Felipe están haciendo un trabajo en el ordenador cuando de repente se va la luz y Lorena se queda horrorizada pues han perdido el trabajo de toda la tarde, sin embargo viendo que no puede hacer nada decide tomárselo con calma. Entonces Felipe mira a Lorena y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan serena?</p>
<p>14. Alba y su hermano Daniel están tratando de arreglar la cámara de fotos que han roto por accidente. Pero Daniel en vez de arreglarla la ha estropeado más. Entonces Alba mira a su hermano Daniel sonriendo y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan hábil?</p>	<p>Alba y su hermano Daniel están tratando de arreglar la cámara de fotos que han roto por accidente. Pero Daniel en vez de arreglarla la ha estropeado más. Entonces Alba mira a su hermano Daniel con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan hábil?</p>	<p>Alba y su hermano Daniel están tratando de arreglar la cámara de fotos que han roto por accidente. Daniel logra arreglarla y salvar las fotos. Entonces Alba mira a su hermano Daniel y le dice:</p> <p>¿Siempre eres tan hábil?</p>
<p>15. Silvia y Diego están buscando información porque quieren viajar a Corea. Pero Silvia no está muy animada porque no le apetece viajar a un país tan lejano y con una lengua tan difícil no le agrada mucho. Entonces Diego mira a Silvia sonriendo y le dice: ¿Siempre eres tan atrevida?</p>	<p>Silvia y Diego están buscando información porque quieren viajar a Corea. Pero Silvia no está muy animada porque a ella lo de viajar a un país tan lejano y con una lengua tan difícil no le agrada mucho. Entonces Diego le mira con cara de disgusto y le dice: ¿Siempre eres tan atrevida?</p>	<p>Silvia y Diego están buscando información porque quieren viajar a Corea. Silvia está muy animada porque a ella lo de viajar a un país tan lejano y con una lengua tan difícil le gusta mucho porque va aprender de otras culturas. Entonces Diego la mira y le dice: ¿Siempre eres tan atrevida?</p>

Preguntas retóricas tipo 2

Pregunta retórica burla	Pregunta retórica crítica	Pregunta retórica literal
<p>1. Pablo y Julia están terminado un proyecto que tienen que entregar en una hora. Pablo ha escrito muchísimo pero sus ideas son poco claras y Julia ve que habrá que reducir el texto ha para que quede coherente. Entonces Julia mira a Pablo sonriendo y le dice:</p> <p>¿No te has olvidado algo?</p>	<p>Pablo y Julia están terminado un proyecto que tienen que entregar en una hora. Pablo ha escrito muchísimo pero sus ideas son poco claras y Julia ve que habrá que reducir el texto ha para que quede coherente. Entonces Julia mira a Pablo con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿No te has olvidado algo?</p>	<p>Pablo y Julia están terminado un proyecto que tienen que entregar en una hora. Pablo le dicta a Julia y ella va ordenado las ideas, para que el texto quede coherente. Sin embargo, Pablo no se quiere complicar mucho y decide dejar el trabajo como esta. Entonces Julia mira a Pablo y le dice:</p> <p>¿No te has olvidado algo?</p>
<p>2. Verónica y su amigo Felipe van andando por la calle. En un momento un perro cruza por delante de ellos y Verónica se pone a chillar como una loca. Entonces Felipe mira a su amiga Verónica sonriendo y le dice:</p> <p>¿No te has asustado?</p>	<p>Verónica y su amigo Felipe van andando por la calle. En un momento un perro cruza por delante de ellos y Verónica se pone a chillar como una loca. Entonces Felipe mira a su amiga Verónica con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿No te has asustado?</p>	<p>Verónica y su amigo Felipe van andando por la calle. En un momento un perro enorme cruza por delante de ellos y les ladra amenazadoramente. Felipe da un salto, y en cambio Verónica se muestra muy tranquila. Entonces Felipe mira a su amiga Verónica y le dice:</p> <p>¿No te has asustado?</p>
<p>3. Javier y Jorge están comiendo en el bar. Mientras comen Javier se queja de que la comida no está muy buena, pero aún así se come todo. Cuando termina Jorge ve que la bandeja de Javier está limpia. Entonces Jorge mira a su amigo Javier sonriendo y le dice:</p> <p>¿No te has quedado con hambre?</p>	<p>Javier y Jorge están comiendo en el bar. Mientras comen Javier se queja de que la comida no está muy buena, pero aún así se come todo. Cuando termina Jorge ve que la bandeja de Javier está limpia. Entonces Jorge mira a Javier con cara de disgusto y le dice:</p> <p>¿No te has quedado con hambre?</p>	<p>Javier y Jorge están comiendo en el bar. Mientras comen Javier se queja de que la comida no está muy buena. Cuando termina Jorge ve que Javier apenas ha tocado la comida. Entonces Javier mira a su amigo Jorge y le dice:</p> <p>¿No te has quedado con hambre?</p>

<p>4. Lucía y Laura están buscando un regalo para un amigo suyo. Lucía elige una cartera pequeña y barata que encuentra en unas rebajas, pues acostumbra no gastarse mucho en regalos. Entonces Laura mira a su amiga Lucía sonriendo y le dice: ¿No te irás a gastar mucho?</p>	<p>Lucía y Laura están buscando un regalo para un amigo suyo. Lucía elige una cartera pequeña y barata que encuentra en unas rebajas, pues acostumbra no gastarse mucho en regalos. Entonces Laura con cara de disgusto mira a su amiga Lucía y dice: ¿No te irás a gastar mucho?</p>	<p>Lucía y Laura están buscando un regalo para un amigo suyo. Lucía elige una cartera preciosa y muy cara, porque para ella dinero no importa y le gusta hacer buenos regalos. Entonces Laura le mira y le dice: ¿No te irás a gastar mucho?</p>
<p>5. José le está explicando a su amigo Daniel los temas para un examen. José no puede creer lo fácil que se distrae Daniel, porque no le presta atención y tiene que repetir varias veces las mismas cosas. Entonces José mira a su amigo Daniel sonriendo y le dice: ¿No te cansas de estar tan atento?</p>	<p>José le está explicando a su amigo Daniel los temas un examen. José no puede creer lo fácil que se distrae Daniel, porque no le presta mucha atención y tiene que repetir varias veces las mismas cosas. Entonces José con cara de disgusto mira a su amigo Daniel y le dice: ¿No te cansas de estar tan atento?</p>	<p>José le está explicando a su amigo Daniel los temas de un examen. José está muy contento porque Daniel le presta mucha atención y entiende a la primera sus explicaciones. Entonces José mira a su amigo Daniel y le dice: ¿No te cansas de estar tan atento?</p>
<p>6. Ángela y su hermana Tere han decidido cambiar los muebles de lugar en el salón. Tere ha estado moviendo cosas y limpiando toda la mañana mientras que Ángela ha estado mirando y dando órdenes. Entonces Tere mira a su hermana Ángela sonriendo y le dice: ¿No te cansas de tanto trabajar?</p>	<p>Ángela y su hermana Tere han decidido cambiar los muebles de lugar en el salón. Tere ha estado moviendo cosas y limpiando toda la mañana mientras que Ángela ha estado mirando y dando órdenes. Entonces Tere mira a su hermana Ángela con cara de disgusto y le dice: ¿No te cansas de tanto trabajar?</p>	<p>Ángela y su hermana Tere han decidido cambiar los muebles de lugar en el salón. Tere ha estado moviendo cosas y limpiando toda la mañana junto con su hermana, y quiere tomar un descanso pero Ángela quiere seguir para terminar cuanto antes. Entonces Tere mira a su hermana Ángela y le dice: ¿No te cansas de tanto trabajar?</p>
<p>7. Daniel y Manu están viendo un partido en la tele. En el descanso Daniel ha estado muy a gusto en el sofá, mientras que Manu ha tenido que ir por las bebidas y cosas para comer. Entonces Manu mira a Daniel sonriendo y le dice: ¿No te piensas relajar?</p>	<p>Daniel y Manu están viendo un partido en la tele. En el descanso Daniel ha estado muy a gusto en el sofá, mientras que Manu ha tenido que ir por las bebidas y a por las cosas para comer. Entonces Manu mira a Daniel muy disgustado y le dice: ¿No te piensas relajar?</p>	<p>Daniel y Manu están viendo el partido en la tele. Y en el descanso Daniel ha aprovechado para recoger el salón, fregar los vasos y preparar unos canapés para el segundo tiempo. Entonces Manu mira a Daniel y le dice: ¿No te piensas relajar?</p>
<p>8. Adi y Julia están llamando al fontanero porque la caldera no funciona. La culpa ha sido de Adi al intentar subir la temperatura, la ha terminado de estropear. Entonces Julia mira a su amiga Adi sonriendo y le dice: ¿No te gustaría arreglar algo más?</p>	<p>Adi y Julia están llamando al fontanero porque la caldera no funciona. La culpa ha sido de Adi quien al intentar subir la temperatura, lo que la ha terminado de estropear. Entonces Julia con cara de disgusto y le dice: ¿No te gustaría arreglar algo más?</p>	<p>Adi y Julia están llamando al fontanero porque ya no necesitan que venga, pues ya funciona la caldera. Adi la ha arreglado y ya tienen agua caliente y calefacción. Entonces Julia mira a su amiga Adi y le dice: ¿No te gustaría arreglar algo más?</p>
<p>9. Araceli y Alba están trabajando en casa. Alba está agotada porque ha tenido muchas cosas que hacer, mientras que su compañera se la ha pasado jugando con el ordenador. Entonces Alba mira a Araceli sonriendo y le dice: ¿No te agobias con tanto trabajo?</p>	<p>Araceli y Alba están trabajando en casa. Alba está agotada porque ha tenido muchas cosas que hacer, y Araceli no le ha hecho una mano, sino que se la ha pasado jugando con el ordenador. Entonces Alba mira a Araceli con cara de disgusto y le dice: ¿No te agobias con tanto trabajo?</p>	<p>Araceli y Alba están trabajando en casa. Alba está agotada porque ha tenido muchas cosas que hacer, pero Araceli sigue aún trabajando y le queda para rato. Entonces Alba mira a Araceli y le dice: ¿No te agobias con tanto trabajo?</p>

<p>10. La madre de Pedro se va de viaje unos días y está preparando una lista con las cosas que debe hacer Pedro mientras ella se encuentra fuera. Ella ha escrito más de tres folios. Pedro echa una ojeada a la lista y no lo puede creer. Entonces mira a su madre sonriendo y dice: ¿No te apetece añadir algo más?</p>	<p>La madre de Pedro se va de viaje unos días y está preparando una lista con las cosas que debe hacer Pedro mientras ella se encuentra fuera. Ella ha escrito más de tres folios. Pedro echa una ojeada a la lista y no lo puede creer. Entonces mira a su madre con cara de disgusto y le dice: ¿No te apetece añadir algo más?</p>	<p>La madre de Pedro se va de viaje unos días y está preparando una lista con las cosas que debe hacer Pedro mientras ella se encuentra fuera. Pedro echa una ojeada a la lista que no son más de tres cosas. Entonces Pedro mira a su y madre y le dice: ¿No te apetece añadir algo más?</p>
<p>11. Luisa está merendando con Celia y han comido un montón, y casi no deja nada en los platos porque todo estaba riquísimo. Entonces Celia sonríe mira a su amiga Luisa y le dice: ¿No te apetece tomar algo más?</p>	<p>Luisa está merendando con Celia y ha comido un montón, y casi no deja nada en los platos porque todo estaba riquísimo. Entonces Celia mira a su amiga Luisa con cara de disgusto y le dice: ¿No te apetece tomar algo más?</p>	<p>Luisa está merendando con Celia pero no ha comido nada porque no le gusta lo que hay, además no está muy animada. Y deja el plato intacto. Entonces Celia mira a su amiga Luisa y le dice: ¿No te apetece tomar algo más?</p>
<p>12. Diana ha estado de visita todo el día en casa de su amiga Lorena. Ella pensaba que Diana estaría un rato y que luego se iría, pero ya es de noche cuando dice que se va ya es muy tarde. Entonces Lorena mira a su amiga Diana sonriendo y le dice: ¿No te quieres quedar un rato más?</p>	<p>12. Diana ha estado de visita todo el día en casa de su amiga Lorena. Ella pensaba que Diana estaría un rato y que luego se iría, pero ya es de noche y cuando dice que se va ya es muy tarde. Entonces Lorena mira a su amiga Diana con cara de disgusto y le dice: ¿No te quieres quedar un rato más?</p>	<p>12. Diana ha estado de visita en casa de su amiga Lorena. Ella pensaba que Diana estaría toda la tarde y que luego se iría, pero solo se queda una hora y dice que se va, que ya es muy tarde. Entonces Lorena mira a su amiga Diana y le dice: ¿No te quieres quedar un rato más?</p>
<p>13. María y su novio Luis se van de viaje por tres días, pero María ha hecho maletas como para tres meses; ha metido incluso comida. Entonces Luis mira a María sonriendo y le dice: ¿No te falta algo más?</p>	<p>María y su novio Luis se van de viaje por tres días, pero María ha hecho maletas como para tres meses; ha metido incluso comida. Entonces Luis mira con cara de disgusto a María y le dice: ¿No te falta algo más?</p>	<p>María y su novio Luis se van de viaje por tres días, pero María ha hecho la maleta con apenas lo necesario y Luis está preocupado por si se ha olvidado algo. Entonces Luis mira a María y le dice: ¿No te falta algo más?</p>
<p>14. Felipe ha ido al cine a ver una peli que le ha gustado mucho. Ha llegado a casa a contársela a su compañero Emilio, quien no puede creer que le ha contado hasta cómo termina y le ha hecho perder el interés de ir a verla. Entonces Emilio mira a Felipe sonriendo y le dice: ¿No te acuerdas de nada más?</p>	<p>Felipe ha ido al cine a ver una peli que le ha gustado mucho. Ha llegado a casa a contársela a su compañero Emilio, quien no puede creer que le ha contado hasta cómo termina y le ha hecho perder el interés de ir a verla. Entonces Emilio mira a Felipe con cara de disgusto y le dice: ¿No te acuerdas de nada más?</p>	<p>Felipe ha ido al cine a ver una peli que le ha gustado mucho. Ha llegado a casa a contársela a su compañero Emilio, pero Felipe no le cuenta casi nada de la película. Entonces Emilio mira a Felipe y le dice: ¿No te acuerdas de nada más?</p>
<p>15. María ha preparado una tarta de chocolate y le ha quedado estupenda. Le ha dado un trozo a su hermano Diego quien se la ha comido muy rápido y ha repetido tres veces. Entonces María mira a Diego sonriendo y le dice: ¿No te gustaría tomar otro trozo?</p>	<p>María ha preparado una tarta de chocolate y le ha quedado estupenda. Le ha dado un trozo a su hermano Diego quien se la ha comido muy rápido y ha repetido tres veces y no ha quedado mucho para los otros. Entonces María mira a Diego con cara de disgusto y le dice: ¿No te gustaría tomar otro trozo?</p>	<p>María ha preparado una tarta de chocolate y le ha quedado estupenda. Le ha dado un trozo a su hermano Diego quien se la ha comido y luego ha ido por un vaso de leche, entonces María le mira a Diego y le dice: ¿No te gustaría tomar otro trozo?</p>

Anexo 6. Experimento 2: hoja de respuestas**Versión A**

Nombre _____ Edad ____ Sexo H M Estudios _____ Fecha _____

A continuación oírás una serie de historias breves. Escuche cada uno de ellas y evalúe en una escala de 1 a 5 (Siendo 1 el valor mínimo y 5 el valor máximo) el enunciado final según el grado de intención de burla, crítica o literalidad que expresan. Debe marcar el valor que le da al enunciado con una (x) en cada una de las casillas (burla, crítica, literal)

Enseguida escuchará dos ejemplos que le pueden servir de práctica antes de empezar con la prueba:

¿Siempre eres tan inapetente?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

¡Un sueño terrorífico!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Ahora empieza la prueba:

1. ¿Siempre eres tan positiva?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

16. ¡Un día provechoso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

2. ¿Siempre eres tan considerado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

17. ¡Una tarde provechosa!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

3. ¿Siempre eres tan curiosa?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

18. ¡un restaurante increíble!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

4. ¿Siempre eres tan inapetente?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

5. ¿Siempre eres tan perspicaz?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

6. ¿Siempre eres tan activa?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

7. ¿Siempre eres tan organizado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

8. ¿Siempre eres tan serena?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

9. ¿Siempre eres tan hábil?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

10. ¿Siempre eres tan despabilado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

19. ¡Un comentario reconfortante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

20. ¡Una película magnífica!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

21. ¡Una actitud amabilísima!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

22. ¡Un amigo solidario!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

23. ¡Un móvil inmejorable!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

24. ¡Un sueño terrorífico!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

25. ¡Una compañía encantadora!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

11. ¿Siempre eres tan controlado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

12. ¿Siempre eres tan creativa?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

13. ¿Siempre eres tan puntual?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

14. ¿Siempre eres tan atrevida?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

15. ¿Siempre eres tan aplicado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

26. ¡Una idea fenomenal!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

27. ¡Un juego entretenidísimo!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

28. ¡Un vestido discretísimo!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

29. ¡Una noticia reconfortante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

30. ¡Un régimen alucinante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Nombre _____ Edad _____ Sexo H M Estudios _____ Fecha _____

A continuación oírás una serie de historias breves. Escuche cada una de ellas y evalúe en una escala de 1 a 5 (Siendo 1 el valor mínimo y 5 el valor máximo) el enunciado final según el grado de intención de burla, crítica o literalidad que expresan. Debe marcar el valor que le da al enunciado con una (x) en cada una de las filas (burla, crítica, literal).

Enseguida escuchará dos ejemplos que le pueden servir de práctica antes de empezar con la prueba:

¿No te has asustado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

¡Es increíblemente original!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Ahora empieza la prueba:

1. ¿No te cansas de tanto trabajar?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

16. ¡Eres increíblemente puntual!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

2. ¿No te apetece algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

17. ¡Es increíblemente triste!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

3. ¿No te quieres quedar un rato más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

18. ¡Eres increíblemente hábil!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

4. ¿No te has olvidado algo?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

5. ¿No te piensas relajar?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

6. ¿No te falta algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

7. ¿No te has asustado?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

8. ¿No te gustaría arreglar algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

9. ¿No te agobias con tanto trabajo?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

10. ¿No te has quedado con hambre?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

19. ¡Es increíblemente interesante!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

20. ¡Eres increíblemente entusiasta!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

21. ¡Eres increíblemente paciente!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

22. ¡Eres increíblemente ingenioso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

23. ¡Eres increíblemente bondadosa!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

24. ¡Eres increíblemente clara!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

25. ¡Eres increíblemente práctica!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

11. ¿No te acuerdas de nada más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

26. ¡Eres increíblemente flexible!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

12. ¿No te iras a gastar mucho?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

27. ¡Eres increíblemente silencioso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

13. ¿No te cansas de estar tan atento?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

28. ¡Es increíblemente saludable!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

14. ¿No te apetece añadir algo más?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

29. ¡Está increíblemente ordenado!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

15. ¿No te gustaría tomar otro trozo?

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

30. ¡Eres increíblemente silencioso!

	1	2	3	4	5
Burla					
Crítica					
Literal					

Anexo 7. Experimento 3: hoja de respuestas

Nombre _____ Edad _____ Sexo H M Estudios _____ Fecha _____

A continuación oírás una serie de historias breves con dos enunciados finales. Escuche atentamente la historia y decida cuál de los enunciados (**A o B**) es el más adecuado. Además, encontrará una escala del 1 al 5. Marque en ella el valor de seguridad **de su elección**. Enseguida escuchará dos ejemplos que le pueden servir de práctica antes de empezar con la prueba:

1. ¡Un vestido discretísimo! A ☐ B ☐

2.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. ¿No te irás a gastar mucho?

4.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Ahora empieza la prueba:

1. ¿Siempre eres tan inapetente?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. ¿Siempre eres tan organizado?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. ¡No te quieres quedar un rato más?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. ¿No te has olvidado algo?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. ¿Siempre eres tan positiva?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. ¿Siempre eres tan serena?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. ¿Siempre eres tan puntual?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. ¿No te cansas de tanto trabajar?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. ¿Siempre eres tan perspicaz?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

10. ¿No te has quedado con hambre?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

11. ¿No te apetece añadir algo más?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

12. ¿No te apetece algo más?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

13. ¿Siempre eres tan considerado?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

14. ¿No te gustaría arreglar algo más?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

15. ¿No te acuerdas de nada más?

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

16. ¡Un restaurante increíble!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

17. ¡Una tarde provechosa!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

18. ¡Un móvil inmejorable!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

19. ¡Es increíblemente triste!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

20. ¡Una actitud amabilísima!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

21. ¡Es increíblemente interesante!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

22. ¡Eres increíblemente hábil!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

23. ¡Una idea fenomenal!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

24. ¡Un régimen alucinante!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

25. ¡Eres increíblemente paciente!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

26. ¡Eres increíblemente puntual!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

27. ¡Eres increíblemente flexible!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

28. ¡Está increíblemente ordenado!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

29. ¡Un comentario reconfortante!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

30. ¡Eres increíblemente entusiasta!

A ☐ B ☐

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Anexo 8. Lista de enunciados utilizados en el experimento 4.

Hipérboles

1. ¡Eres increíblemente silencioso!
2. ¡Eres increíblemente flexible!
3. ¡Eres increíblemente original!
4. ¡Un comentario reconfortante!
5. ¡Una actitud amabilísima!
6. ¡Un vestido discretísimo!

Preguntas Retóricas

1. ¿Siempre eres tan atrevida?
2. ¿Siempre eres tan creativa?
3. ¿Siempre eres tan puntual?
4. ¿No te has quedado con hambre?
5. ¿No te has olvidado algo?
6. ¿No te piensas relajar?

Anexo 9. Experimento 4: hoja de respuestas del subexperimento 1 (contorno de F0) y del subexperimento 2 (frase normal)

SUBEXPERIMENTO 1

Nombre: _____ Edad: _____ Estudios: _____ Fecha: _____

A continuación escuchará una lista de pares de 60 enunciados solo con la entonación. Debe hacer click sobre cada uno de ellos siguiendo el orden numérico. Después de escuchar cada par de enunciados atentamente y **una, dos o tres veces como máximo**, debe decidir si la intención o la emoción del hablante (por ejemplo, burlarse, criticar, expresar autoridad, tristeza o enfado, ser neutral etc) es la misma o es diferente en cada par de enunciados. Debe marcar la respuesta en la hoja que se le ha dado.

A continuación tiene cuatro enunciados de práctica y luego puede empezar con la prueba. Para cualquier duda, puede preguntar a la persona que está a cargo.

A continuación tiene cuatro enunciados de práctica:

Ejemplo 1	Igual	Diferente
Ejemplo 2	Igual	Diferente
Ejemplo 3	Igual	Diferente
Ejemplo 4	Igual	Diferente

Ahora empieza la prueba:

1	Igual	Diferente
2	Igual	Diferente
3	Igual	Diferente
4	Igual	Diferente
5	Igual	Diferente
6	Igual	Diferente
7	Igual	Diferente
8	Igual	Diferente
9	Igual	Diferente
10	Igual	Diferente
11	Igual	Diferente
12	Igual	Diferente
13	Igual	Diferente
14	Igual	Diferente
15	Igual	Diferente
16	Igual	Diferente
17	Igual	Diferente
18	Igual	Diferente
19	Igual	Diferente
20	Igual	Diferente

21	Igual	Diferente
22	Igual	Diferente
23	Igual	Diferente
24	Igual	Diferente
25	Igual	Diferente
26	Igual	Diferente
27	Igual	Diferente
28	Igual	Diferente
29	Igual	Diferente
30	Igual	Diferente
31	Igual	Diferente
32	Igual	Diferente
33	Igual	Diferente
34	Igual	Diferente
35	Igual	Diferente
36	Igual	Diferente
37	Igual	Diferente
38	Igual	Diferente
39	Igual	Diferente
40	Igual	Diferente

Anexos

41	Igual	Diferente
42	Igual	Diferente
43	Igual	Diferente
44	Igual	Diferente
45	Igual	Diferente
46	Igual	Diferente
47	Igual	Diferente
48	Igual	Diferente
49	Igual	Diferente
50	Igual	Diferente

51	Igual	Diferente
52	Igual	Diferente
53	Igual	Diferente
54	Igual	Diferente
55	Igual	Diferente
56	Igual	Diferente
57	Igual	Diferente
58	Igual	Diferente
59	Igual	Diferente
60	Igual	Diferente

Nombre: _____ Edad: _____ Estudios: _____ Fecha _____

A continuación escuchará una lista de 60 pares de enunciados. Debe hacer click sobre cada uno de ellos siguiendo el orden numérico. Después de escuchar cada par de enunciados atentamente y **una, dos o tres veces como máximo**, debe decidir si la intención o la emoción del hablante (por ejemplo, burlarse, criticar, expresar autoridad, tristeza o enfado, ser neutral etc) es la misma o es diferente en cada par de enunciados. **Es importante que ignore el significado del enunciado.** Debe marcar la respuesta en la hoja que se Le ha dado. Para cualquier duda, puede preguntar a la persona que está a cargo.

A continuación tienes cuatro enunciados de práctica:

Ejemplo 1	Igual	Diferente
Ejemplo 2	Igual	Diferente
Ejemplo 3	Igual	Diferente
Ejemplo 4	Igual	Diferente

Ahora empieza la prueba:

1	Igual	Diferente
2	Igual	Diferente
3	Igual	Diferente
4	Igual	Diferente
5	Igual	Diferente
6	Igual	Diferente
7	Igual	Diferente
8	Igual	Diferente
9	Igual	Diferente
10	Igual	Diferente
11	Igual	Diferente
12	Igual	Diferente
13	Igual	Diferente
14	Igual	Diferente
15	Igual	Diferente
16	Igual	Diferente
17	Igual	Diferente
18	Igual	Diferente
19	Igual	Diferente
20	Igual	Diferente

21	Igual	Diferente
22	Igual	Diferente
23	Igual	Diferente
24	Igual	Diferente
25	Igual	Diferente
26	Igual	Diferente
27	Igual	Diferente
28	Igual	Diferente
29	Igual	Diferente
30	Igual	Diferente
31	Igual	Diferente
32	Igual	Diferente
33	Igual	Diferente
34	Igual	Diferente
35	Igual	Diferente
36	Igual	Diferente
37	Igual	Diferente
38	Igual	Diferente
39	Igual	Diferente
40	Igual	Diferente

Anexos

41	Igual	Diferente
42	Igual	Diferente
43	Igual	Diferente
44	Igual	Diferente
45	Igual	Diferente
46	Igual	Diferente
47	Igual	Diferente
48	Igual	Diferente
49	Igual	Diferente
50	Igual	Diferente

51	Igual	Diferente
52	Igual	Diferente
53	Igual	Diferente
54	Igual	Diferente
55	Igual	Diferente
56	Igual	Diferente
57	Igual	Diferente
58	Igual	Diferente
59	Igual	Diferente
60	Igual	Diferente

Anexo 10. Lista de enunciados utilizados en el experimentos 5.

Hipérboles

1. ¡Eres increíblemente silencioso!
2. ¡Eres increíblemente flexible!
3. ¡Eres increíblemente original!
4. ¡Una actitud amabilísima!
5. ¡Un vestido discretísimo!

Preguntas Retóricas

1. ¿Siempre eres tan atrevida?
2. ¿Siempre eres tan creativa?
3. ¿Siempre eres tan puntual?
4. ¿No te has quedado con hambre?
5. ¿No te piensas relajar?

Anexo 11. Experimento 5: hoja de respuestas del subexperimento 1 (contorno de F0) y del subexperimento 2 (frase normal)

SUBEXPERIMENTO 1

Nombre _____ Edad _____ Estudios _____

A continuación encontrará una lista de 50 enunciados solo con la entonación. Debe hacer click sobre cada enunciado siguiendo el orden numérico. Después de escuchar atentamente cada enunciado, **una, dos o tres veces como máximo**, debe decidir si la intención o la emoción del hablante es expresar **burla, crítica, enfado, tristeza o una expresión neutra**, según cuál sea el par de opciones que se le dan.

A continuación tiene cuatro enunciados de práctica y luego puede empezar con la prueba. Para cualquier duda, puede preguntar a la persona que está a cargo.

Ejemplo 1	Critica	Burla
Ejemplo 2	Tristeza	Neutra
Ejemplo 3	Crítica	Ira
Ejemplo 4	Burla	Tristeza

Ahora empieza la prueba

1	Critica	Burla
2	Tristeza	Neutra
3	Crítica	Ira
4	Neutra	Ira
5	Tristeza	Crítica
6	Neutra	Crítica
7	Burla	Tristeza
8	Burla	Tristeza
9	Ira	Tristeza
10	Crítica	Neutra
21	Crítica	Tristeza

11	Tristeza	Neutra
12	Crítica	Ira
13	Neutra	Burla
14	Tristeza	Neutra
15	Burla	Ira
16	Tristeza	Ira
17	Neutra	Burla
18	Tristeza	Crítica
19	Burla	Ira
20	Ira	Tristeza
36	Crítica	Neutra

22	Ira	Neutra
23	Tristeza	Neutra
24	Crítica	Burla
25	Tristeza	Burla
26	Crítica	Burla
27	Tristeza	Crítica
28	Neutra	Ira
29	Neutra	Tristeza
30	Ira	Crítica
31	Tristeza	Crítica
32	Burla	Ira
33	Burla	Tristeza
34	Ira	Crítica
35	Ira	Neutra

37	Crítica	Neutra
38	Tristeza	Burla
39	Tristeza	Crítica
40	Burla	Ira
41	Crítica	Ira
42	Neutra	Burla
43	Ira	Crítica
44	Burla	Neutra
45	Neutra	Tristeza
46	Ira	Tristeza
47	Ira	Tristeza
48	Crítica	Neutra
49	Crítica	Burla
50	Ira	Burla

1. ¿Qué intención o emoción le fue más fácil de reconocer en esta prueba? ¿Por qué?

2. ¿Qué intención o emoción le fue más difícil de reconocer en esta prueba? ¿Por qué?

SUBEXPERIMENTO 2

Nombre _____ Edad _____ Estudios _____

A continuación encontrará una lista de 50 enunciados. Debe hacer click sobre cada enunciado siguiendo el orden numérico. Después de escuchar atentamente cada enunciado, **una, dos o tres veces como máximo**, debe decidir si la intención o la emoción del hablante es expresar **burla, crítica, enfado, tristeza o una expresión neutra**, según cuál sea el par de opciones que se le dan.

A continuación tienes cuatro enunciados de práctica y luego puedes empezar con la prueba. Para cualquier duda, puede preguntar a la persona que está a cargo.

Ejemplo 1	Critica	Burla
Ejemplo 2	Tristeza	Neutra
Ejemplo 3	Crítica	Ira
Ejemplo 4	Burla	Tristeza

Ahora empieza la prueba:

Ahora empieza la prueba

1	Critica	Burla
2	Tristeza	Neutra
3	Crítica	Ira
4	Neutra	Ira
5	Tristeza	Crítica
6	Neutra	Crítica
7	Burla	Tristeza
8	Burla	Tristeza
9	Ira	Tristeza
10	Crítica	Neutra

11	Tristeza	Neutra
12	Crítica	Ira
13	Neutra	Burla
14	Tristeza	Neutra
15	Burla	Ira
16	Tristeza	Ira
17	Neutra	Burla
18	Tristeza	Crítica
19	Burla	Ira
20	Ira	Tristeza

21	Crítica	Tristeza
22	Ira	Neutra
23	Tristeza	Neutra
24	Crítica	Burla
25	Tristeza	Burla
26	Crítica	Burla
27	Tristeza	Crítica
28	Neutra	Ira
29	Neutra	Tristeza
30	Ira	Crítica
31	Tristeza	Crítica
32	Burla	Ira
33	Burla	Tristeza
34	Ira	Crítica
35	Ira	Neutra

36	Crítica	Neutra
37	Crítica	Neutra
38	Tristeza	Burla
39	Tristeza	Crítica
40	Burla	Ira
41	Crítica	Ira
42	Neutra	Burla
43	Ira	Crítica
44	Burla	Neutra
45	Neutra	Tristeza
46	Ira	Tristeza
47	Ira	Tristeza
48	Crítica	Neutra
49	Crítica	Burla
50	Ira	Burla

3. ¿Qué intención o emoción le fue más fácil de reconocer en esta prueba? ¿Por qué?

4. ¿Qué intención o emoción le fue más difícil de reconocer en esta prueba? ¿Por qué?
